信托业如何化险破局 30
私募证券限劣升级 35
天然气顺价进一步 64
中日韩电池战 71
工业机器人国产化提速 78
全球限药价 84

财新周刊
Caixin Weekly



出口大趋势
中国外贸转向新兴市场要空间
P.42

又见外商
P.54

2023年 第19期 5月15日出版
总第1055期
邮发代号：32－235
ISSN 2096-1251
定价：人民币40元 港币60元 www.caixin.com

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

最新封面报道丨出口大趋势

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

中国外贸转向新兴市场要空间

文丨财新周刊 李蓉茜 王婧

“去年以来，青岛港共增开了38条航线，这些航线主要面向‘一带一路’沿线等新兴国家。借助新开热点航线，去年青岛港集装箱吞吐量同比增长13.1%，超过广州港成为中国第四大集装箱港口；今年一季度，青岛港吞吐量同比增长16.6%至688万标准箱，再超深圳港，成为列于上海港、宁波舟山港之后的中国第三大港口。”一名接近青岛港（601298.SH/06198.HK）的人士告诉财新。

青岛港的外贸综合货物吞吐量仅次于宁波舟山港。在全球贸易降温的大环境下，该港借助“一带一路”十字交叉口与腹地产业优势，集装箱吞吐量逆势增长。前述人士称，在青岛港集装箱货类中，中间品和资本品出口向好、占比增大。而向北美、欧洲出口消费品的核心港口上海港和深圳港，货量却大幅下跌，一季度两大港口集装箱吞吐量分别下降6.4%和4.9%。

各大港口的表现分化，初显中国出口贸易转向的大趋势。

外贸物流公司环世物流创始人林杰告诉财新，今年东盟、中东以及拉美等新兴市场需求旺盛，沙特、土耳其、巴西以及墨西哥等国成为出口地亮点。

海关总署数据显示，以人民币计算，今年前四个月，中国出口东盟货物总额同比增长24.1%、拉丁美洲增长11.2%、非洲增长36.9%，均高于总出口10.6%的增速。一季度，中国对中东区域的沙特和阿联酋出口商品总额分别增长51.3%和31.9%，亦远高于整体水平。（有关中国对新兴和发达市场出口的更多数据解读，见《【数据深阅读】中国出口贸易转向 新兴市场与欧美如何冷热分化》）

新兴市场需求大增的背后，中国出口货物结构也在变化。

达飞轮船（中国）原副总裁郭绍海告诉财新，中国作为“世界工厂”，原来更多是生产制成品直接出口西方国家，2018年中美贸易战爆发后，中国直接销售到美国的成品关税大幅增长，一些工厂把供应链后续环节转到新兴市场国家，并从中国进口大量中间品。

历经三年新冠疫情，西方发达经济体“本地、近地、友地”生产或者“近岸、友岸”外包等新策略层出，带动全球供应链重组浪潮，中国企业也被席卷其间，不得不积极调整，纷纷“走出去”参与新兴市场国家的制造业发展。这一趋势令中国成品出口增长乏力，却带动了工业中间品贸易快速增长，且使得新兴市场国家间产业链、供应链的联系更趋紧密。

据海关总署统计分析司司长吕大良介绍，一季度中国对“一带一路”沿线国家出口中间产品1.1万亿元，同比增长18.2%，占同期对沿线国家出口总值的54%。其中，汽车零部件、锂电池、电气控制装置和音视频设备零件，出口增速分别达到40.5%、50.3%、23.9%和21%。

新兴市场需求大增，而北美、欧洲等传统发达市场今年上半年多数还处于去库存阶段，后续对中国商品的需求能否复苏还待观察。海关总署数据显示，前四个月，中国对欧盟出口总额为1.2万亿元，同比增长3.2%；对美国出口为1.1万亿元，同比下降7.5%。

一名长期观察美国市场的人士告诉财新，美国的商品库存水平仍然较高，“美国通货膨胀较为严重，中产阶级受挤压，总体对消费非常谨慎”。国际物流在线服务平台运去哪航线管理部副总裁王海雷对财新称，欧洲市场相对美国乐观，但俄乌冲突叠加通货膨胀，其消费需求也受到严重冲击。她认为，欧洲在对外开放上总体更温和务实，而中国商品性价比高、在品牌平替方面具有优势，有助于平抑物价及通胀压力。

年初两个月，中国出口延续去年四季度的低迷态势，3、4月份反弹则强于预期。3月出口同比增长23.4%，结束此前五个月的同比下降，再现两位数增长。从出口商品看，劳动密集型产品和机电产品出口呈现普升态势，但手机、集成电路等消费电子类产品，受全球需求下行影响延续低迷。

2022年前四个月，国内陷入多轮疫情冲击，上海等多个城市封控，严重影响生产和外贸。多名上海外贸人士称，去年5月—7月各地力推复工复产，中国出口同比增速都达到两位数，在去年的高基数下，未来几个月同比数据可能回落。

平安证券首席经济学家钟正生对财新分析称，要对后续出口走势持谨慎态度。一方面，美欧经济衰退压力加大，发达经济体外需并未趋势性回暖；另一方面，新兴中小经济体对中国出口的拉动明显提升。前四个月，俄罗斯、印度、拉美、非洲在出口额中的占比为18.6%，但对出口增量的贡献达到40.2%。而对欧盟出口录得的3.2%增长，主要是由中小国家拉动，能否持续有待观察。此外，前四个月，高技术产品出口同比下降6.6%至1.8万亿元，占中国出口总值比下降至24.1%，比2022年同期低4.3个百分点。钟正生认为，外围“卡脖子”的不利影响显化，对中

长期中国产业升级、科技突围的不利影响值得警惕。

东盟、欧洲和美国是中国前三大出口贸易伙伴，以人民币计算，前四个月占中国出口份额分别为16.5%、15.3%和14.2%。欧美消费需求的悲观前景，不但影响中国向西方的出口，也会减弱同在全球供给侧的东盟等新兴市场需求。



2022年1月8日，江苏南通，车间内工人生产出口至"一带一路"国家的起重机配套件。2023年一季度，中国对"一带一路"沿线国家出口中间产品1.1万亿元，同比增长18.2%，占同期对沿线国家出口总值的54%。

商务部国际贸易谈判代表王受文于4月22日表示，开年中国外贸进出口实现了"开门稳"，"但是，我们必须看到，外贸形势依然复杂严峻，面临不少困难和挑战。从外部环境看，外需的不确定性仍是最大制约因素"。

富国基金一名资深研究员以各国制造业PMI（采购经理指数）为观测点分析称，4月份，全球制造业PMI为48.6%，连续2个月环比下降，连续7个月运行在50%以下并持续下降，显示全球经济下行压力有所加大，经济复苏动能不强；同期，亚洲制造业PMI为50.6%，较上月下降1.2个百分点，虽仍保持增长，但增速环比放缓。其中，中国、日本、韩国、越南和马来西亚的制造业PMI均在50%荣枯线以下，较乐观的经济体是印度制造业PMI升至57%以上，泰国PMI升至60%以上。

王海雷以出口货运端的观察判断，未来几个月，中国对"一带一路"沿线国家出口仍将保持旺盛，看好对包括中东、俄罗斯、东南亚等地区的出口贸易，但对欧美出口可能出现环比上涨、同比下跌的情况。因3、4月份中国出口货物中包含大量产业转移项目货，郭绍海进一步指出，这类出货在3月最旺盛、4月有所回落，未来货量将趋于平稳。

从贸易方式来看，中国企业参与度比较高的一般贸易仍保持较好势头，前四个月出口总额为5.01万亿元，同比增长14.1%。

上海交通大学行业研究院航运业团队负责人赵一飞对财新表示，中国进出口贸易的不确定性主要在于进出"两头在外"的加工贸易，参与这种贸易方式的外资企业较多。前四个月，中国加工贸易进出口2.38万亿元，下降9.8%。其中，出口1.57万亿元，下降4.7%；进口8107.8亿元，下降18.2%，进口大降将影响未来加工贸易出口。

财新在4月底、5月初的广交会上进行了广泛的调研，签证办理周期过长、手续繁琐，航班少、票价高等，仍是当前影响外贸商旅往来的不利因素。这些负面因素一定程度上受国外约束，但在中国侧亦有政策改善的努力空间。

据民航数据平台航班管家，至2023年第18周（5月1日—7日），中国国际客运航班仅恢复到2019年的37.5%，其中，美国航线仅恢复到5.01%，欧洲航线恢复到38.38%，新加坡航线恢复到48.6%。受航班少影响，国际航班票价居高不下，如美国旧金山—中国上海直飞，7月票价高达5万元。国际通航成本高，严重影响跨境人员往来。民航局数据显示，一季度国际航线完成客运量224.2万人次，规模仅相当于2019年同期的12.4%。

欧美低迷中分化

4月28日，在2022年度业绩说明会上，户外休闲家具制造龙头浙江永强（002489.SZ）董事长谢建勇表示，随着市场放开以及航路通畅，美国及欧洲市场原大批采购的订单陆续到货，受通胀高企以及俄乌冲突影响，北美及欧洲的民众消费力出现一定程度的下降，使得欧美客户出现销售不畅、库存积压的情况，短期形势不容乐观。

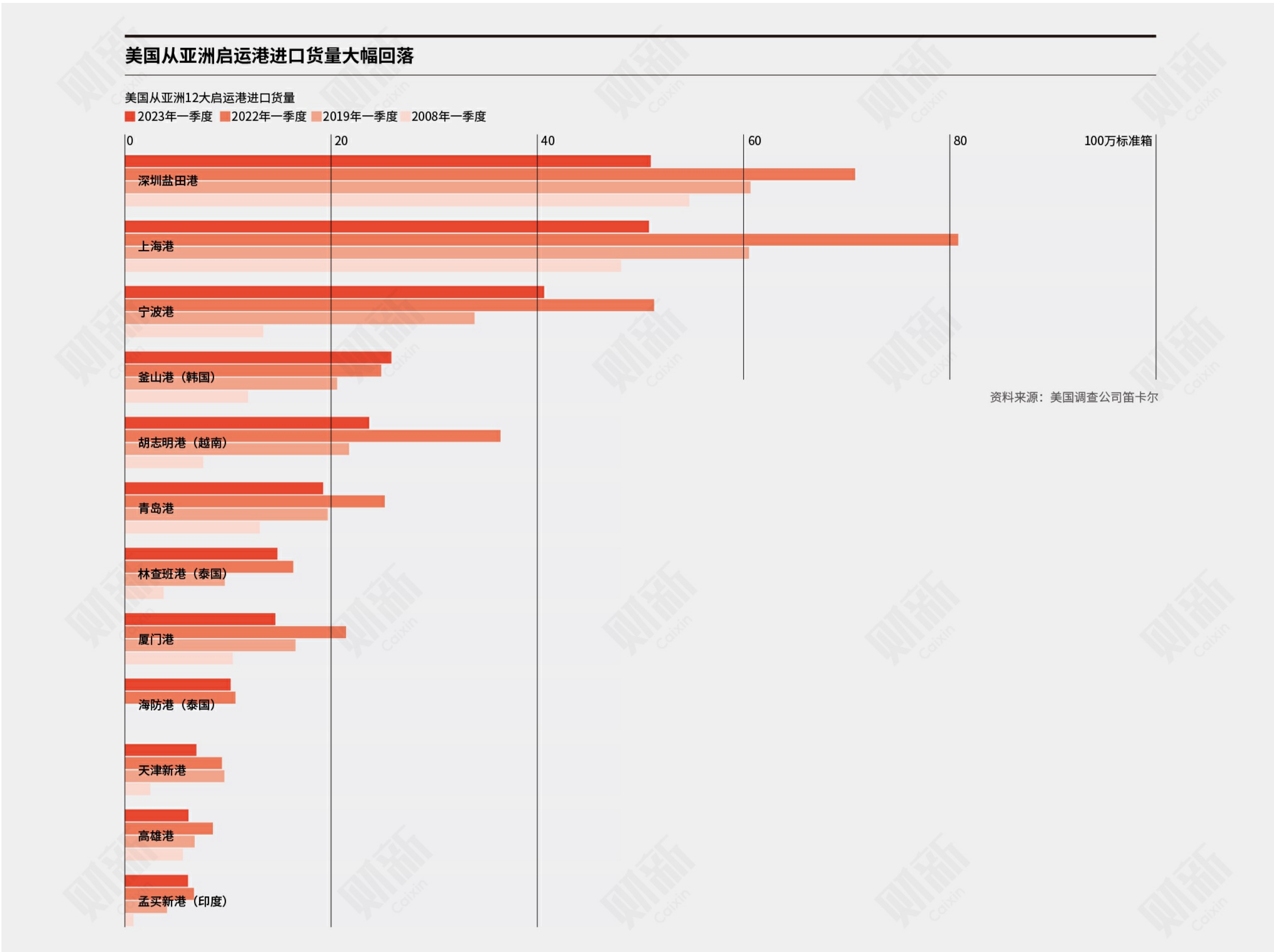
3月美国零售额环比下降1%，连续第二个月下降。一名美国市场资深观察人士认为，美国当前库存仍远高于消费能力，需求在下滑，政治因素又令中国受到额外打击，双重压力之下，对美出口难言乐观；即使美国下半年需求提升，可能也更利好东南亚等进口替代地区。

致远航运洛杉矶总代表章华峰对财新分析称，美联储不断加息造成销售借贷的利息成本攀升，在人均4张信用卡的美国，人均信用卡欠款额约6000美元，个人借贷成本上涨导致消费受压。“目前美国信用卡平均年息是20.59%，最高的达到27.97%，远高于疫情前17.8%的平均水平。”

在5月初的议息会议上，美联储继续加息25个基点，联邦基金利率提高到5.00%—5.25%区间，为2007年以来新高。虽然市场普遍预期美联储加息周期趋于尾声，但美国劳工部5月10日公布的数据显示，4月份美国消费者价格指数（CPI）同比上涨4.9%，整体通胀水平仍处高位。

章华峰指出，目前最大的不确定性还是来自美国消费端，高利息和高通胀导致市场信心不足，夏季旅游、餐饮消费高峰期的商品需求可能低于预期。“虽然某些品类的库销比已接近甚至低于疫情前水平，鉴于消费前景不明朗，进口商也不敢大肆进货。不过，零售商也需为下半年节日更新商品，美国三季度的进口可能比现在提升。”

美国调查公司笛卡尔数据显示，今年3月，亚洲发往美国海运集装箱量为122万标准箱，同比下降31.5%，其中，份额最高的中国发货量下降四成，越南发货减少31%，泰国减少32%。按产品类别来看，玩具、体育用具和鞋类运输减少49%，服装减少40%，房地产后市场的家具类产品同比下降47%。



数字化货运“独角兽”Flexport飞协博的消费预测报告主要追踪美国整体的消费支出，在最新预估至6月份的报告中，非耐用品的总体消费预计略微上升1%，其中服装部分将增长1.7%；新车消费将略有反弹，二手车和汽车零部件则呈下降。“其他下降的项目多半和住房有关，家具将下降0.7%、电器1.4%、餐具0.7%，家用硬件降幅达6.7%。”该报告显示。

相对美国需求，王海雷认为，欧洲对中国商品需求可能会温和增长，目前运去哪平台上发货至地中海区域的货量增长比较乐观。4月28日，义乌欧驰进出口有限公司总经理刘名洋告诉财新，已经感受到欧洲市场正在恢复，订单主要来自南欧西班牙、葡萄牙以及东欧，而西北欧的很多商品是从这些国家批发过去，“西班牙马德里Cobo Calleja市场是超级批发中心，主要面向德国和法国客户”。

欧美区域人均收入水平高，传统外贸企业仍想打入这些市场，寻求更多出口增值。佛山市奇孚进出口有限公司负责人张熙涔称，公司产品台式燃气炉过去主要销往中东、非洲、东南亚，但现在想升级产品、提高附加值，还是要开发适应欧美市场的电磁炉、多头煤气炉等新品。公司去年在东盟地区的业绩上涨超过10%，今年在筹备参加很多展会，尽力打开欧美及拉美市场。

和鸿电气股份有限公司董事长谭启龙对欧美市场的新能源需求持续看好。该公司主营旅游储能、家庭储能及工业储能，在欧美销量领先。“美国客户欢迎新能源储能产品。去年得克萨斯大雪导致电力瘫痪，他们的维修车载着

和鸿的产品，发给暂时无法恢复电力的住户。仅几天时间，公司销售数百台机器。”谭启龙说，公司产品较适合大力发展节能减排的发达国家，今年销售量预计同比翻番。

市场总体趋冷，深耕欧美的企业努力参展抢订单。广交会上，浙江东亚工具有限公司销售总监蔡晓艳告诉财新，该公司主要生产钻头、钉枪，美国是其主要市场。“今年2月份，我们参加了美国的五金工具展。”蔡晓艳说，客户库存依然较高，下单比较谨慎。“以往春季广交会时公司订单基本排产到10月到11月，今年目前只排到8月份。”她说。

危机之中，总有新机。林杰认为，今年外贸企业无论走零售渠道还是代工卖给沃尔玛等大型商超，都会受到需求不足影响，中国供应链的线上“出海”相对前景更好、会有持续增长。一家宠物外贸公司的董事长杨溶感受到，大的客户受各种国际因素影响，需求严重下滑，小型电商客户在崛起，今年计划培养中小型电商客户。

章华峰表示，3月份美国消费市场在一片“跌声”中，亮点是“无店铺零售”。这类零售的三种主要方式是direct selling（直销）、distance selling（电视购物、电话销售、邮购等）和online selling（线上销售）。无店铺零售3月环比增加1.9%，同比增长12.3%。美国电商业务还在快速发展中。福布斯预测今年美国电商将增长10.4%，全年网购将占整体零售的20.8%，到2026年，这一比例将上升到24%。“虽然美国总体进口量没有恢复，最近电商货起量明显好于传统货，这也说明了电商业务的发展很有潜力。”章华峰说。

新兴市场需求萌动

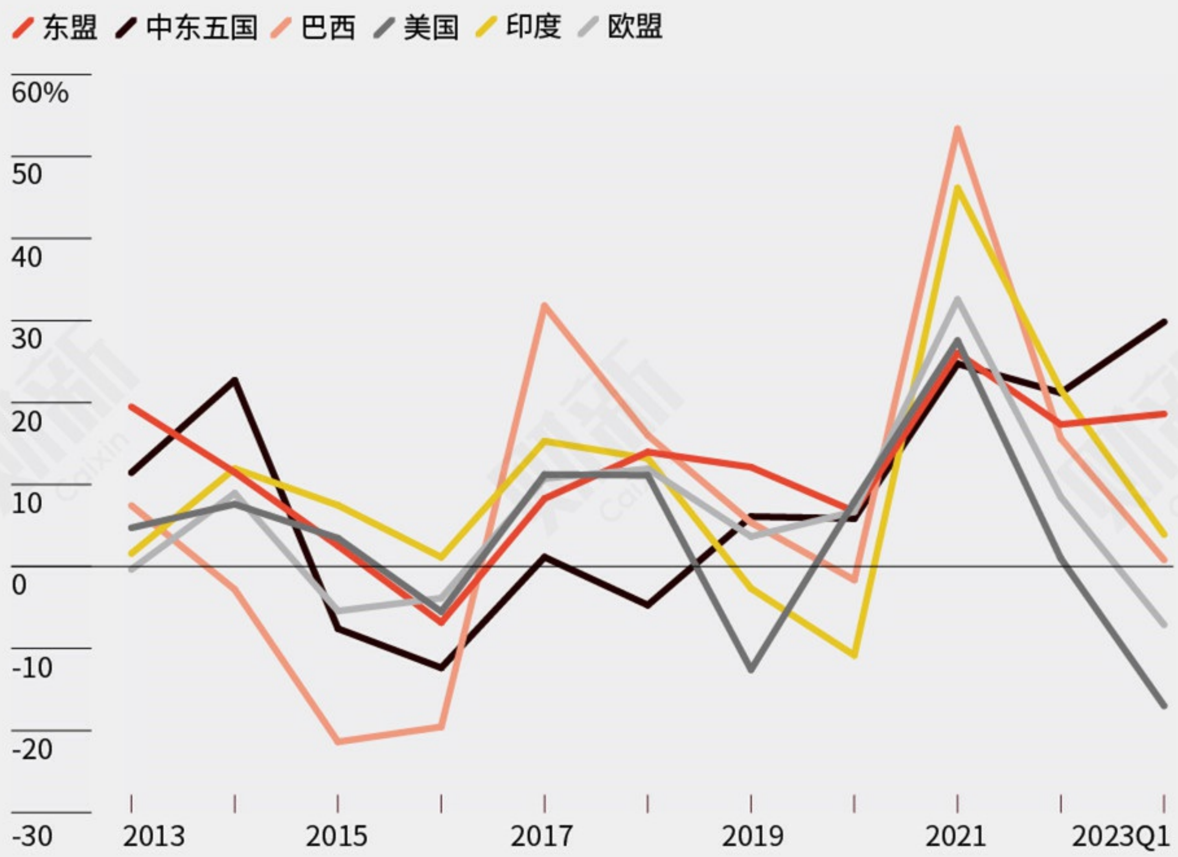
3月下旬，浙江义乌内陆港入口处，各类货车络绎不绝地驶入仓库区。出口的货物主要是各类小商品，货物出口目的地多为“一带一路”沿线等新兴市场国家。

义乌是全球消费需求的一扇窗，可以看到新兴市场需求正在走来。海关总署发布数据显示，前四个月中国出口增速为10.6%，其中“一带一路”沿线国家的拉动达到8.2个百分点。据林杰观察，货量增长明显的主要是人口大国，包括墨西哥、巴西、印度尼西亚等国家，对中国各类消费品的需求抬升。

东盟的消费需求受到各界关注。中国贸促会商业行业委员会会展部部长熊粲欣对财新称，他带队外贸企业走访东盟各国时了解到，这一地区对中国的服装、母婴类、电子类以及电器类等消费品整体需求在增长。同时，东盟对中国汽车的需求也较大，主要以新能源汽车为主，二手车和汽车配件增长也较快。

中国运往土耳其的货量也在猛增。林杰说，俄乌冲突以来，俄罗斯进口货物路径发生改变，土耳其靠近俄罗斯黑海港口，很多货物以土耳其为中转地，再运输到俄罗斯。

中国对各区域出口增速分化 欧美降新兴市场升



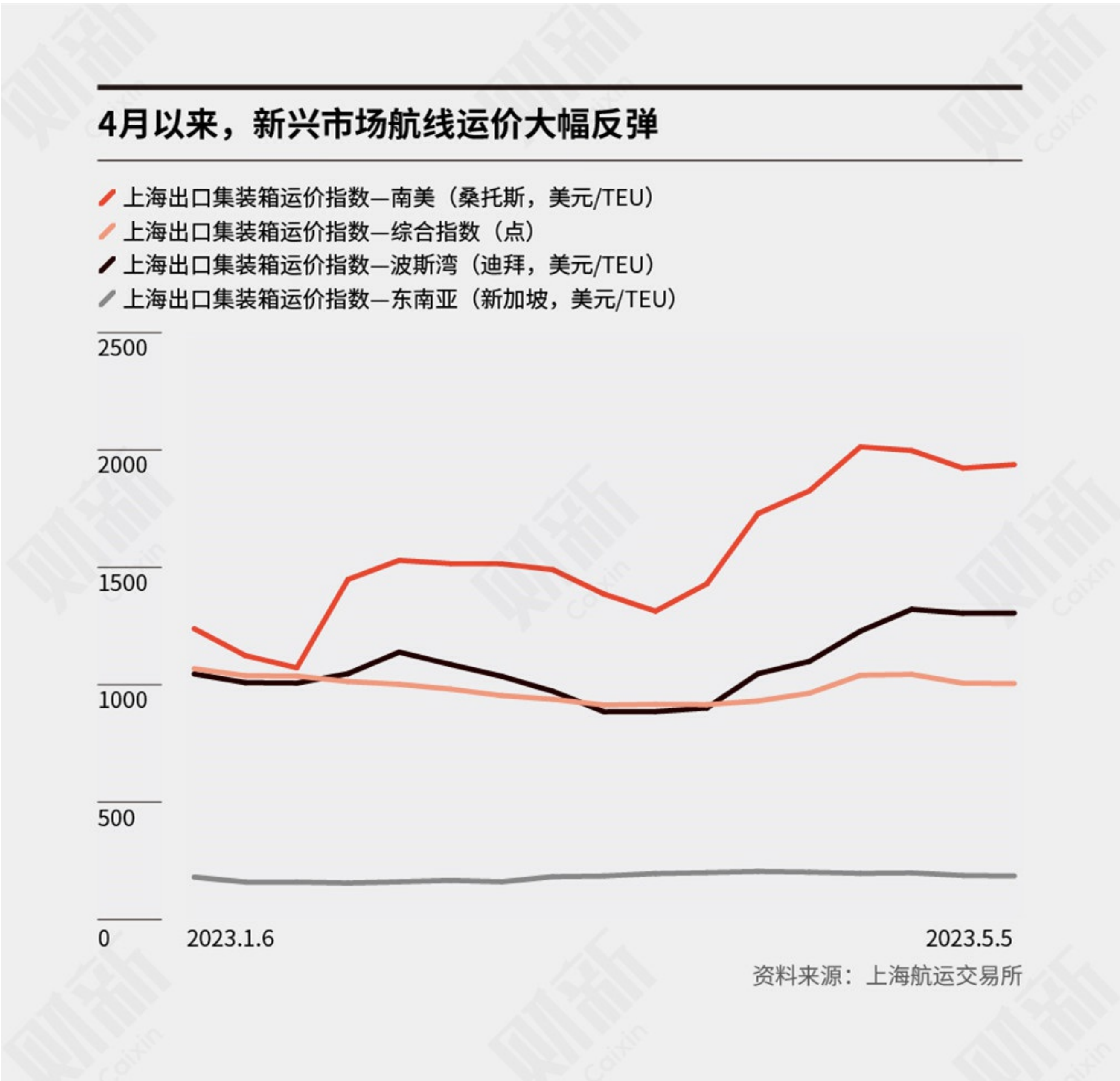
资料来源：海关总署、CEIC及Wind

注：1.图中数值以美元计；2.中东五国包括沙特、阿联酋、阿曼、伊朗和土耳其；
3.2023年一季度印度、巴西电子消费品进口下降，导致增速偏低

在近期举办的广交会上，福建泉工股份有限公司俄语区域经理杜春成告诉财新，公司从2016年开始做俄罗斯贸易，在俄乌冲突之后才卖出一个150万美元的大单。“以前这个规模的订单他们只找德国人采购。”杜春成称，俄罗斯因受欧美制裁，迅速转向中国采购。“以模具为例，公司此前在俄罗斯每年最多销售两三套，去年卖了80套，同比出现30—40倍的增长；今年前三个月，又销售近40套，增速非常快。公司的目标是两年内深耕俄罗斯市场，并在当地组建售后团队。”他说。

多名广交会参展商计划在今年发展俄罗斯市场。但这一市场也存在隐忧。一家卫浴企业负责人称，以往俄罗斯贸易信用低，逃单、逃尾款现象多，阿里巴巴及中信保等均不愿为相关出口订单承保，“不过现在中俄的贸易深度发展，未来空间大”。

中国向俄罗斯出口货物除了通过土耳其路径，也通过中欧班列从陆路口岸出运，或远东航线运至俄罗斯东部海参崴港口。欧亚铁运物流负责人杨杰对财新称，俄罗斯主要从中国进口生产和生活用品，包括跨境电商贸易的服装鞋帽、机电产品、空调、汽车等。据海关数据，今年前四个月，中国向俄罗斯出口货物总额为2323亿元，同比增长81%。



据王海雷了解，不止俄罗斯，包括俄罗斯联邦国家和乌克兰对中国商品需求均较大，货品主要通过包括土耳其、克罗地亚等地中海区域国家转入最终需求国。由此，带动中国到地中海区域海运价格更为坚挺，5月上旬，即期市场上海至地中海航线20英尺标准箱运价超过1600美元，接近上海至北欧航线运价的2倍。

美联储加息缩表，美元大规模回流美国，流动性不足影响新兴市场消费需求的扩张。华东地区一家从事医疗设备出口的企业称，公司客户主要集中在亚洲、非洲、拉丁美洲等地，一些客户很早就有采购意愿，但由于美元流动性不足，支付不出款项，只能延后成交。

美元流动性不足的问题在非洲更为严重。深圳市诚信诺科技有限公司创始人李霞称，非洲是光伏的刚需市场，但疫情下收入减少叠加美元升值，很多国家货币严重贬值，对购买力造成很大影响。马士基在今年3月发布的一份报告中称，非洲国家仍在应对高通胀、高利率和货币贬值等挑战，需求前景并不明确。

过去二三十年，中国拥有包括人口在内的多种红利，坐拥全世界生意；现在许多新兴市场国家的发展阶段可能与中国上世纪八九十年代相似，它们要改革开放，要发展制造业，已经不再满足于从中国采购成品。山克新能源相

关负责人高琴告诉财新："比如我们最近走访的印度尼西亚，当地政府态度明确，不欢迎卖成品给他们，而是希望中国企业带着资金、团队、经验去投资，帮助他们发展制造业，给当地人提供更多工作机会。"

非洲诸国的需求也有类似发展趋势。长期关注非洲与贫穷问题的英国经济学家、牛津大学教授保罗·科利尔（Paul Collier）对财新称："中国认为非洲想要的，也许并不是非洲真正想要的……非洲需要的是技术支持与能力建设，因而中国企业需要更主动的视角，最重要的是提高透明度，合理纳税，同时提高本地就业率，向当地传授技术、经验，培养当地人才。"

顺应新兴市场发展需求与西方国家供应链布局趋势，中国企业加速"出海"参与全球制造。郭绍海称，年后一些工厂逐渐开始在东盟、南亚、地中海沿线以及南美等地备份生产线，从中国各大港口出运大量项目货物，可以观察到这种热潮。

中国企业选择落地工厂的国家通常拥有庞大的人口资源，比如热门的越南、印度尼西亚、印度、墨西哥、巴西、土耳其等国。林杰说，中资海外投建的工厂大部分会兼顾本地市场，同时做转口贸易。

熊粲欣称，一些生产环节转移到新兴市场，原材料和半成品也需要运过去。根据CEIC和Wind数据，2022年以来，中国向东盟出口中间品占对该地区总出口额比例高于55%，印度接近70%，巴西超过60%，中东沙特、阿联酋、阿曼、伊朗和土耳其五国约50%。

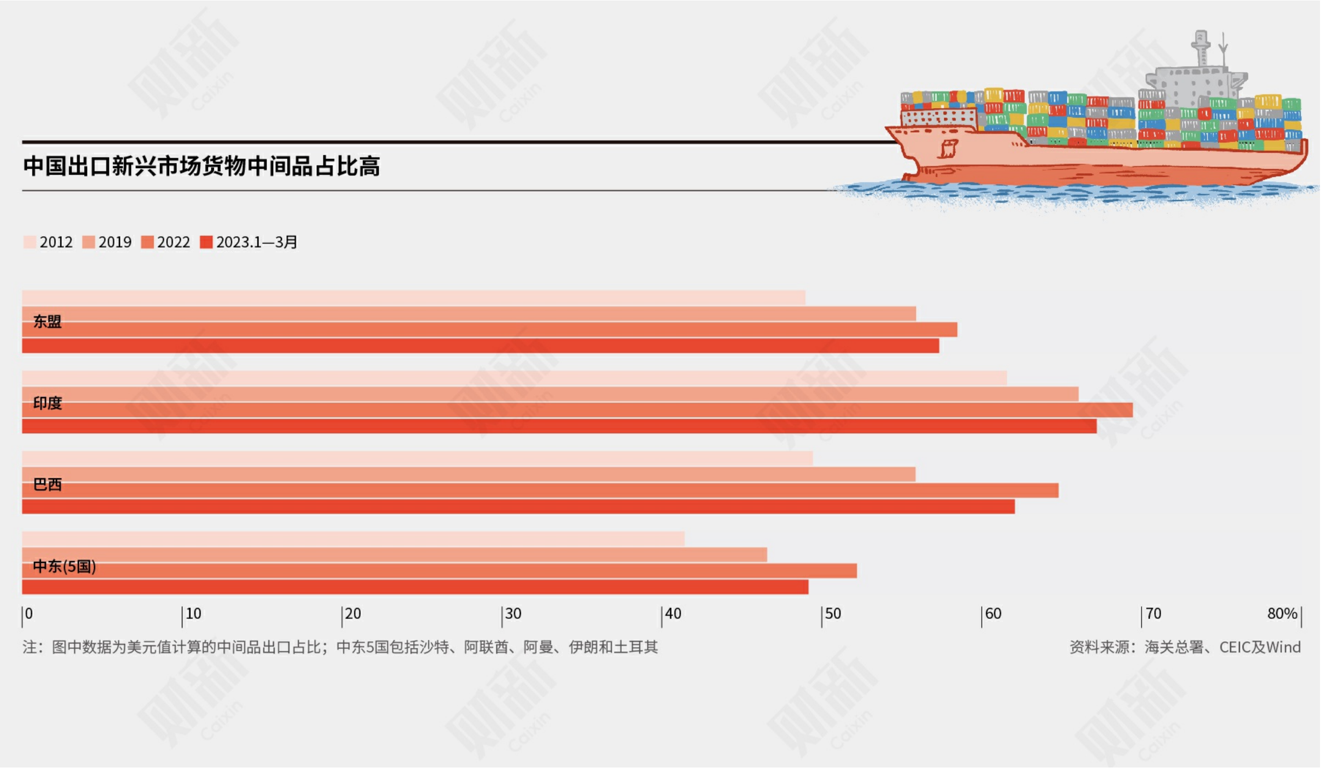
由于强劲的中间品需求，2022年中国出口中间品较2021年增长13.8%；消费品出口增长3.7%，资本品出口下降3.2%。德邦证券首席经济学家芦哲称，中间品、消费品、资本品分别对应海外生产、消费、投资的三种需求，强劲的中间品出口代表着中国深度嵌入全球价值链分工，海外国家对中国的产业链依赖度仍然较高。

新兴市场建厂、基建需求增长，中国资本品出口重拾热度。产线建设潮带动生产设备需求。阿里国际站总裁张阔在3月下旬对财新称，阿里国际站观察到，东盟、中东、墨西哥等对中国商品需求增速快的区域，正在大量进口包括机械制造类产品等非消费品。

济南新天科技有限公司销售负责人张蕾告诉财新，因劳动密集型产业向越南、泰国、马来西亚等东南亚国家转移，近几年公司主营的激光工业应用设备向这一区域出口大增。东南亚客户通常选择性价比高的设备，主要用来做版型加工，因天气炎热也对设备散热要求高。2022年该公司海外销售额为1.7亿元，目前订单状况很好，计划今年海外销售再翻1倍。

熊粲欣在带领外贸企业走访东盟期间看到，各地均在大搞基建，包括印度尼西亚把首都从雅加达外迁，并保留雅加达的经济中心地位，都涉及大量的基础设施工程。他说，东盟各国高铁、新能源以及数字化等基础设施建设，主要依托中国的技术、资金、物资来完成。

中东地区的需求也受到关注。一名新加坡市场人士告诉财新，很多资金从新加坡转向中东，尤其对沙特的投资项目大增，需要进口大量设备原材料。挖掘机出口刻画了基建物资的需求趋势。海关数据显示，从2021年10月开始，中国出口沙特的挖掘机金额呈现指数级上升——2022年12月该出口额为6792万美元，刷新历史纪录。2022年，中国挖掘机出口同比增长约六成。据中泰证券测算，2023年该项出口销量将再增20%。



沙特投资热潮将持续。4月13日，沙特王储穆罕默德·本·萨勒曼宣布，在沙特境内设立四个经济特区，优先发展工业、科技和物流等行业。受基建需求带动，中东近年对中国货物需求猛增。根据Wind数据，2020年至2022年，中东五国从中国进口货物快速增长，三年增速分别为6%、25%和21%。

出口制造动能转换

机电产品出口长期居中国货物出口总额的“半壁江山”，今年前四个月机电产品出口同比增长10.5%至4.4万亿元，占中国出口总值的57.9%。机电领域出口持续火热的是新能源产品。林杰说，包括新能源汽车、太阳能电池以及锂电池“新三样”出口量均持续增长；同时，传统汽车以及汽车配件出口也在增长。

华泰证券在研报中称，2018年后，中国制造业升级明显加快，尤其新能源、电动车等新兴行业在全球快速崛起，替代传统能源、电力、交通运输等行业的背景下，中国企业抓住了“弯道超车”的机遇。海关一季度数据显示，太阳能电池出口突破900亿元，增长23.6%；锂电池出口1097.9亿元，增长94.3%；新能源逆变器出口突破200亿元，增长超130%。林杰观察到，这些新能源产品的出口热度目前仍在持续。

在今年的广交会上，佛山市索尔电子实业有限公司总经理杨山铨告诉财新，公司主营家庭储能、光伏系统，去年订单增长约30%。全球新能源需求火爆，欧美因为环保要求需求更为强劲，今年预计全行业至少增长30%。“现在包括风投、私募等各路资金涌入新能源领域，我们也将继续抓住这个风口。”杨山铨说。

新能源汽车出口热度最高。中国汽车工业协会数据显示，前四个月新能源汽车出口量为33.9万辆，同比增长接近170%。其中，特斯拉中国、上汽乘用车、比亚迪（002594.SZ）位列新能源汽车出口前三名，分别出口12.8万辆、7.7万辆和5.4万辆。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树称，新能源汽车是中国汽车出口的核心增长点，主要出口至西欧和东南亚市场，改变了以往依赖亚洲和非洲等部分相对落后国家的汽车出口的被动局面。

产业链、供应链的全球重组，驱动中国机电中间品出口增长。中国机电进出口商会副会长石永红告诉财新，因很多企业把机电产品终端组装环节转移到东盟等新兴国家，这些市场对机电中间品的需求高速增长。一季度，机电中间品出口额占中国对东盟整体出口额的56%。

集成电路是机电产品贸易中值得关注的品类，是中国进口最大的单一产品。2021年中国进口机电产品约1万亿美元，其中集成电路进口额超4000亿美元，占比约40%，甚至超过石油。如今，集成电路进口、出口都在下降。海关总署数据显示，前四个月中国进口集成电路产品1056亿美元，同比下降近26%；出口集成电路产品427亿美元，同比下降超15%。

集成电路产品主要为中间产品，中国进口中间品、加工后再出口中间品，是典型的加工贸易模式。韩国三星等半导体企业不在中国追加投资，将影响集成电路产品进出口，并对机电产品出口带来负面效应。三星电子（苏州）半导体有限公司一名工作人员告诉财新，苏州工厂主要生产存储芯片，年出口额约占江苏省全部货物出口总额的10%，工厂在去年下半年一度减产50%。因劣品率可以忽略不计，三星仍重视苏州工厂的生产，去年四季度后美国对华限芯已经导致一些检测设备无法正常使用，目前看不到追加投资计划。



2023年1月16日，陕西西安，载有261辆汽车的X8256次中欧班列驶向俄罗斯首都莫斯科。俄罗斯主要从中国进口生产和生活用品。据海关数据，今年前四个月，中国向俄罗斯出口货物总额为2323亿元，同比增长81%。

4月手机出口环比增6.6%至617.1亿元，但同比下滑6%。疫情下火热的消费电子需求降温，前期高基数导致这些消费品降幅更大。中国机电进出口商会相关工作人员撰文称，其中，一季度计算机出口额下降24.4%至2961.8亿元，已连续八个月同比回落；手机累计出口数量与金额同比分别下降12.3%和2.5%，出口量连续七个季度同比下降，3月578.8亿元的出口额是近18个月以来的最低值。

中国在资本、技术密集型基础工业领域的成本优势继续存在。王海雷称，运去哪平台数据显示，目前中国出口到印巴、中东红海区域的化工类产品增长强劲，尤其印巴区域对PTA需求很大。PTA是重要的大宗有机原料之一，广泛应用于化学纤维、轻工、电子、建筑等国民经济各领域。

多名航运货代人士向财新反映，北方港口钢材出口旺盛，主要出口地包括东南亚、中东乃至欧洲。海关总署数据显示，前四个月中国出口钢材2801万吨，同比增长55%；出口额为2326亿元，同比增长43%，以价格优势取得市场。

前四个月，中国传统优势的劳动密集型产品出口1.31万亿元，同比增长8.8%，占出口总值的17.1%。其中，服装及衣着附件3304.6亿元，同比增长10.6%；纺织品3078.4亿元，下降0.8%；塑料制品2351.5亿元，增长12.6%；家具及其零件1487.2亿元，增长2.8%。但今年前两个月，传统优势劳动密集型产品曾拖累中国出口，其间服装及衣着附件同比下降7.5%、塑料制品下降2.1%，家具及其零件下降10.1%。

林杰认为，最近两个月传统消费品类恢复较快，可能是受1—2月库存很高、春节前后贸易商发货意愿低等因素影响。国联证券在研报中称，由于去年订单被取消或延期的情况较为普遍，外贸工厂积压了较多商品，今年春节后特别是3月中下旬以来有较多的货物出运。山东一家生产外贸马克杯的工厂负责人告诉财新："年后，我们厂通过削价三分之一，把去年三个季度、100多万只杯子的库存清掉了。这些库存主要销往了东南亚、中东、一些欧洲国家以及墨西哥等地。"

在出口新旧动能转换的过程中，中国企业需要经历阵痛期。中国对外贸易经济合作企业协会副会长蔡家祥对财新称，从以劳动密集、简单加工出口为主，转向主要出口高技术、高附加值、高质量产品，中国需要技术支持。但从目前形势看，西方在鼓励制造业回流，中国获取新技术日益困难。

咨询公司科尔尼日前发布报告称，2022年美国出台《通胀削减法案》，推出一系列税收激励、补贴等产业政策，鼓励新能源汽车制造商在美国采购原材料和中间品，以建立本土化电池和新能源汽车供应链；同年8月，美国还发布了《芯片和科学法案》，提供2800亿美元的联邦资金补贴，鼓励半导体公司在美国投资建厂。该机构认为，这些政策也引起了欧盟的警觉，并在效仿跟进。

运力布局转向

海外对中国商品需求的变化，隐藏在集装箱海运需求与价格上。5月5日，上海航运交易所发布的上海出发至波斯湾的20英尺集装箱运价较今年低点上涨约五成，至南美东运价上涨超过八成；上海至新加坡运价年内最多反弹三成后有所调整。

王海雷表示，市场是"指挥棒"，集装箱航运公司会随市场景气度调配运力资源，让供需在短期的失衡后达到新平衡。疫情期间，火爆的北美航线吸引了船舶运力，随着北美航线运价回归，从东南亚航线抽出的运力在逐渐回归，也有很大一部分调配到了中东、印巴航线。

南美航线正在成为集装箱航运公司发展的重点。2022年以来，包括马士基、地中海航运、达飞轮船、中远海控（601919.SH/01919.HK）、万海航运（2615.TW）及以星航运等，均在南美开拓了新航线服务。王海雷说："几乎所有涉及远洋航线的公司都已布局南美。"

2022年，中远海控在北美航线和欧洲航线收入占总收入比超过二分之一，该公司称将加大在主干航线市场的引领优势，持续做强做优欧美主干航线运力布局；同时强调，"航线布局顺应区域一体化发展新格局，紧随产业链变化，加密东南亚、中东红海、印巴、跨大西洋、拉美、非洲等新兴区域和第三国市场的投入，推动全球服务能力的均衡提升"。中远海控是航运央企中远海运集团旗下集装箱航运公司，目前为全球第四大集装箱航运公司。

为适应新的货运需求趋势，3月份，引领全球海运集装箱行业走向的马士基推出全新的市场区域概念IMEA，整合此前各自独立的西亚、中亚和非洲区域。马士基称，IMEA涵盖印度次大陆、中东和非洲的核心国家/地区，包括印度、巴基斯坦、阿联酋、沙特阿拉伯、南非、肯尼亚、科特迪瓦、喀麦隆、尼日利亚、塞内加尔和加纳等重要市场，这一举措有助于提升这些区域供应链的韧性和可靠性。

航运咨询机构Alphaliner数据显示，今年4月初，东亚至北美航线运力比2022年初缩减15%，但中东航线运力增长16%，东亚区域航线增长11%，南美航线增长8%，非洲航线增长6%。

中国大型货代企业环世物流业已看到新兴市场的需求趋势，2022年，该公司布局中东市场，重点开拓沙特市场。林杰表示，去年看到阿拉伯国家在沙漠中建设分布式电站，也希望在区域基础设施投资大潮中获取更多运输业务，"顺应中国企业海外建厂趋势，公司今年重点开拓墨西哥、土耳其市场"。

国际货代企业也看重中国出口贸易转向趋势下带来的新机会。Flexport大中华区董事长高学亨对财新称，东南亚是Flexport在2023年着重发展的地区之一，他们在新加坡、马来西亚、越南等地都设有办公室和合作伙伴网络，不仅服务当地企业，也服务有东南亚需求的中国外贸企业。

新兴市场在物流企业全球布局中愈加重要。王海雷表示，欧美是传统成熟物流市场，客户仍有货运需求，运去哪提前布局了"一带一路"相关区域的国际物流资源，目前在新兴市场已具备优势，同时兼顾欧美两翼的资源能力。

尽管如此，中国贸易界仍诟病物流货代企业的全球化视野不足，多数仍紧盯欧美市场，难以为新兴贸易流提供高效服务。上海国际研究中心一名研究员对财新称，中国企业“出海”建厂仍需大量借助国际货代公司，本土货代的转向意识整体不足。

全球前10大集装箱港口中，中国占据8席，优良的基础设施网络成就中国第一大出口贸易国地位。各界忧虑新兴市场港口等基础设施建设不足，将影响供应链的沟通交融。

郭绍海称，新兴市场有大量基础设施在建，比如越南、泰国、印度尼西亚等国均在加强建设远离城市的深水港，可类比靠泊2万标准箱级船舶的上海洋山深水港。近年来，中远海运集团已在中东阿布扎比、南美秘鲁新建码头设施。此外，中远海运集团、达飞轮船正在规划与香港李嘉诚家族旗下和记港口，合资在埃及苏科那港新建集装箱码头。

林杰认为，新兴市场各国基础设施情况，包括港口设施、集疏运体系、仓库管理水平以及物流配送体系等，相比中国尚有距离。同时，中国总体在基础设施上超前投入，比如上港集团（600018.SH）正在新建通过能力为1160万标准箱的码头，确保未来不出现瓶颈问题。但他指出，中国管理水平更高，业务量较大时可以全部人员加班、做到7×24小时作业，这无论在欧美还是新兴市场国家都不可能做到，它们的效率还无法与中国相比。

外贸企业“内卷”

2023年前四个月，中国私营企业出口额为4.86万亿元，同比增长20.2%，占出口总值的63.3%。私营企业中，最具活力的是中小外贸企业，但在当前外贸出口的挑战环境中，这些企业需要面对更大压力。

自去年上海疫情暴发后，中小外贸企业就开始缺少订单。一名国有货代公司管理人士称，他在4月份走访中发现很多外贸工厂缺少订单，消费品订单下滑得尤其严重。以服装产业为例，2022年中国对欧美、日本纺织服装出口额均下跌。新湖期货在研报中称，服装企业现阶段订单多以内销作为支撑，外销维持疲软，且内销服装订单已进入尾声，家纺订单最多可维持到5月上旬，后续订单增量情况存疑。

类似服装、燃气灶这类技术含量不高、人工成本相对敏感的行业，越南、孟加拉国以及印度尼西亚等东南亚国家竞争力上升，对国内外贸订单冲击加剧。

出口贸易悄然转向之际，外贸商尚未适应新兴需求国的小批量采购方式。蔡家祥说，年后外贸订单逐步有些改善，但外贸企业普遍反映订单规模小，一些订单甚至不足以支持工厂复工。前述马克杯生产厂称，2020年到2021年，来自欧美发达市场的单个订单甚至高达120万件，但现在的订单普遍为10万至20万件——即便如此，目前订单排产也只到了5月份。

4月4日，王受文在国务院新闻办召开的新闻发布会上说，已回收的广交会1.5万家企业问卷调查显示，订单下降、需求不足是企业遇到的主要困难。“这和我们的预期是一致的，今年外贸形势严峻复杂。”

订单量不足之外，发展中国家可承受价格也难与欧美等发达地区相比。前述马克杯生产厂说，目前产品转向销往新兴市场国家，单件商品的价格仅略高于1元，而之前销售到欧美市场的单价能达到1.5元，“4月底有客户来下订单，给出的价格回到2005年到2006年的水平，但目前生产成本比当时至少翻了一番。天然气价格从不到2元上涨到接近5元每立方米，电费因为谷电调整缩短等原因也大幅上涨。用工成本已比17年前上涨几倍。现在本地很多陶瓷厂大幅减产、关闭产线，这在以往从未发生过。”



2023年3月14日，山东青岛，工人生产出口至海外的服装产品。类似服装、燃气灶此类技术含量不高、人工成本相对敏感的行业，越南、孟加拉国以及印度尼西亚等东南亚国家竞争力上升，对国内外贸订单冲击加剧。

3月下旬，在义乌小商品市场，一家经营装修材料的老板对财新称，年后市场上客人多了起来，主要来自中东、非洲地区，因这些市场人均收入水平比较低，他们大量的时间是在做询价、比价、压价的工作，单个订单总值很低，自己一般仅能赚取1%到3%的微薄利润。

中邮证券在研报中称，3月海关总署公布的重点商品出口额同比增长15.4%，出口数量、价格分别贡献20.9个百分点和拖累5.5个百分点——这意味着，3月出口额提高主要是实物量增长，出口价格却呈负面趋势，企业以价换量导致利润承压。

外贸整体利润率下滑，私营企业受影响最大。国家统计局数据显示，一季度全国规模以上工业企业实现利润总额15167.4亿元，同比下降21.4%。其中，私营企业实现利润总额3894.1亿元，下降23.0%，营业收入利润率下降到3.35%，为各类投资企业中最低。

王海雷称，因国际政治关系以及全球贸易格局改变，中小企业需要从依赖欧美市场转向"一带一路"等新兴国家市场。在这个过程当中，企业是否有清晰的意识、足够的能力快速调整，将决定它们能否继续生存下去。

跨境支付挑战

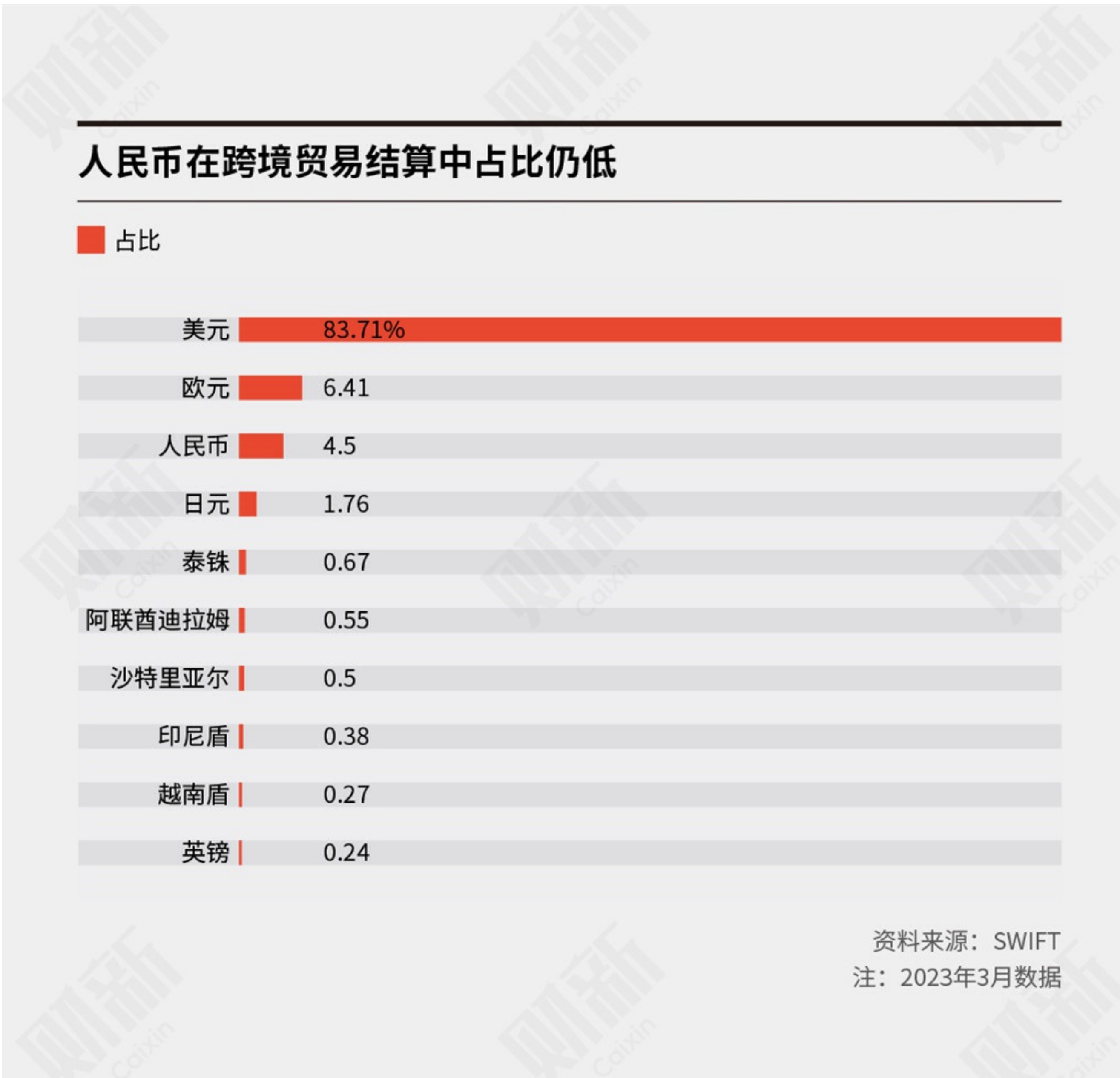
跨境贸易数字化服务商PingPong研究院外汇专家牛纳庆对财新称，公司了解到，一家消费电子产品出口商历史

上一直采用美元标价与下游代理商签订供货合同，过去几年美元汇率巨幅震荡，直接影响企业的人民币收入，账上"汇兑损失"一项忽高忽低，整体看下来亏多赚少。

牛纳庆续称，2022年底以来，该企业推动部分下游代理商签订人民币计价合同，后续订单付款以跨境人民币形式支付，从发货到收款，实际收到多少钱不再受汇率波动影响，规避了2022年末到2023年初美元兑人民币汇率波动可能造成的损失。

2022年以来，中俄贸易量大增，跨境贸易人民币结算也逐渐增多。蔡家祥表示，早在计划经济时代，中国已与苏联开展"以货易货"贸易，目前中俄贸易已普遍开启人民币结算。

林杰也发现，与中国存在贸易互补的国家开始尝试采用人民币结算，比如中国跟巴西、中国跟俄罗斯均双向贸易流比较大，中国买俄罗斯和巴西的能源、矿产品等原材料，它们买中国的工业品和消费品。



因2022年以来美联储急速转向紧缩性货币政策，各国美元储量下降、美元用汇成本普遍大增，而后果之一是推动了人民币国际结算的国外接受度提升和使用扩围。一名资深贸易人士告诉财新，目前，俄罗斯、巴西、阿根廷、沙特、伊朗、阿联酋、迪拜、印度、新加坡、委内瑞拉、土耳其、印尼等数十个国家，与中国的贸易已在尝试使用人民币结算。

人民币国际结算范围的扩大，主要利好目标市场为部分新兴市场国家的涉外企业。林杰说，多年前，公司在涉及伊朗的账户出现过美元结汇被关闭的情况，汇丰银行出于避险需求将其在该行的七八个账号全部关掉，"使用人民币结算资金可以规避类似问题"。因涉及全球货运及收费，环世物流非常关注结算便利性，但在美国、欧洲的监管下，林杰认为这种便利在后退，各地开美元账号越来越难，即便作为中东金融中心的迪拜，也存在这种问题。

跨境支付是外贸企业的"刚需"。牛纳庆表示，近年来，中国的出口贸易呈现"碎片化"趋势，传统外贸"大单"逐渐被小且分散的"碎片化"订单取代，并且这一趋势在逐年递增。小额高频的B2B（企业对企业）交易指数级增长。问题随之而来。传统电汇费率高、到账慢，金融服务可得性较低，同时由于外贸企业出口市场多元化，涉及不同国家和地区的币种多、汇率风险管理难度加大。

而中小微外贸企业过去还大量存在逃税避税甚至骗税、非正规渠道结售汇等灰黑色问题，大量银行账户在跨境金融监管系统中被冻结或调查。对中国出口方来说，陷入这些支付结算泥淖的原因有主动亦有被动——被动之处与境外买方的博弈能力、支付手段局限等均密切相关，而这一问题在外贸"碎片化"趋势下只会加重。

为优化跨境结算服务，国务院办公厅在4月25日印发《关于推动外贸稳规模优结构的意见》，鼓励金融机构创新完善外汇衍生品和跨境人民币业务，进一步扩大跨境贸易人民币结算规模，更好满足外贸企业汇率避险和跨境人民币结算需求。

一名家居企业外贸人士对财新表示，外贸企业以哪种货币结算，主要看汇率以及国家引导政策。公司产品有竞争力，在发展无忧且具有全球稀缺性情况下，愿意顺应国家政策。

但人民币在资本项下仍存管制，全球贸易环境下的资金结算、流动不够顺畅和便利。目前看来，人民币跨境结算推行效果并未立竿见影。一名外贸业者对财新称，现在东盟、中东用人民币结算的较多，因为华人多，一些进口商有华裔背景，他们也有部分人民币资产。但东盟各国私营企业做贸易主要还是选择美元，若用人民币结算，客户最终还需要换成美元去做投资或流通，因为在零售和资本市场，人民币都不能如美元一样自由流通。“现在巴西、中东、俄罗斯的客户都有可能接受人民币结算，但具体要看谈判情况。”他说。

今年以来，人民币国际结算需求加速，但真正商业落地可能还需数年时间。刘名洋认为，已与中国签署双边结算协议的很多国家人民币储备不足，中国需要先从这些国家进口农产品等商品，用人民币支付过去，出口部门才可能让对手方接受人民币收款。生意习惯改变需要时间，目前中国出口商品报价总体以美元为基准，外贸企业单方面改变习惯可能难以被接受，要让客户发现有商业利益才乐于使用。

多名贸易和金融界人士对财新指出，尽管近几年人民币跨境结算步子迈得越来越大，但在全球贸易支付中占比仍很低，主要原因包括：外汇和金融市场开放程度不够；人民币跨境投融资交易、清算行网络等基础设施不完善；离岸人民币市场规模过小，流动性、投资产品体系严重不足等，人民币国际化仍有相当长的路程要走。据环球同业银行金融电讯协会（SWIFT）数据，截至今年3月，美元在全球贸易支付中占比83.71%，欧元为6.41%，人民币以4.50%排在第三。

屈运栩、孙嫣然、余聪、赵丹、包云红（实习）、罗国平、王凌波（实习）对此文亦有贡献

更多报道详见：【专题】外贸企稳？

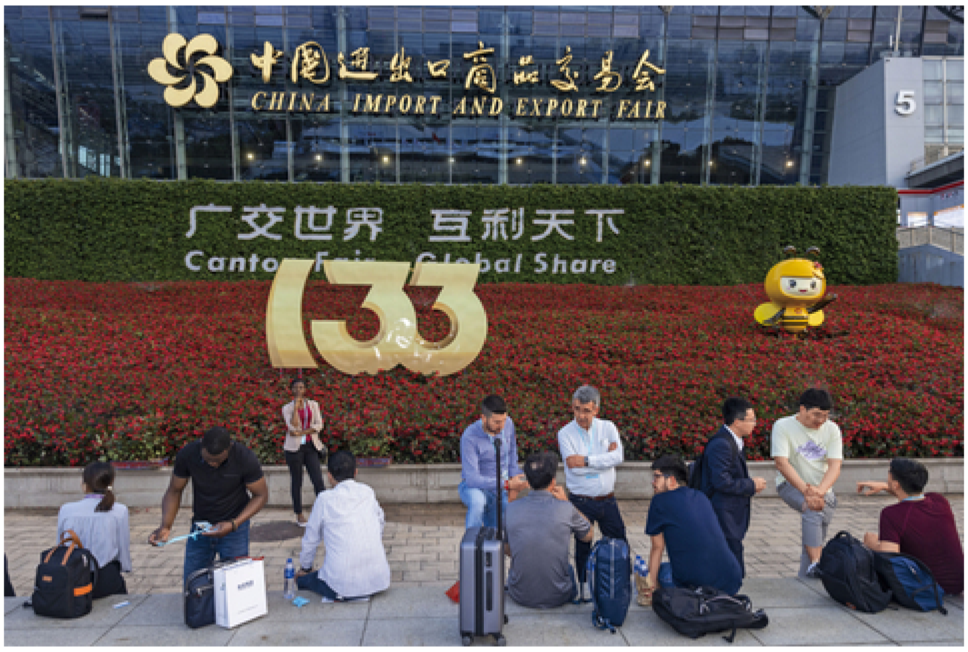
封面报道之二丨又见外商

版面编辑：刘潇

最新封面报道之二丨又见外商

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

广交会全面巡检"中国制造"，透视出怎样一张"晴雨表"



2023年4月17日，广东广州，广交会展馆前休息交谈的采购商。第133届广交会期间，共有12.9万名境外采购商线下到会，现场出口成交额为216.9亿美元，两项指标均相当于疫情前的七成左右。

封面报道之一丨出口大趋势

文丨财新周刊 王婧、戚展宁，傅文迪（实习）

阔别三年后，2023年4月初，头发花白的菲律宾商人陈金（化名）再度回到广州。他是一名"老广交"，40多年前初入商海，就从广交会起家。

"对刚起步的生意人来说，广交会是个淘金宝地。"陈金能说流利的中文，他一边回忆创业如何筚路蓝缕，一边从黑色公文包里掏出一沓保存完好的采购商证。其中一张证件来自1997年的第82届广交会，粉色纸张上的油墨仍然清晰，照片上的陈金皮肤黝黑，还是踌躇满志的青年模样。

"我从上世纪80年代开始创业，算上我自己只有三个员工。第一次来广州流花展馆参加广交会时，我还在跑销售。"陈金说。1957年的首届广交会设在广州中苏友好大厦，后来先后迁至侨光路陈列馆、起义路陈列馆，1974年迁到流花展贸中心，直到2008年才落户广州专门在琶洲打造的"广交会展馆"。

4月15日，在第133届广交会开幕首日，陈金跟一家广东中山的厨具公司老板见面。这是三年疫情后的重逢，二人倍感亲切。20多年前，他们在广交会上相识。陈金觉得这家公司产品品质过关，菲律宾客户从不投诉。如今，陈金的公司已发展到百人规模，中山这家公司也成功上市了。

墨西哥出口物流服务商Félix（化名）也回来了，六枚别在他的证件吊带上的纪念徽章格外引人注目。在历届广交会上，境外采购商都统一佩戴蓝色证件。这些"蓝带商人"每参加一届广交会，就可以获得一枚纪念徽章。不少人都喜欢把徽章挂出来，在展馆现场彰显"老广交"身份。

这一次，Félix还带来了60多名各行各业的境外采购商。他们中的绝大多数都已三年没来过中国。"疫情期间，有的中国供应商因为封控而停产，我的客户会换其他区域的供应商，但目光从未离开中国。"Félix告诉财新。

广交会全称"中国进出口商品交易会"，又被称为"中国第一展"，每年春秋举办两届。因到会境外采购商的规模和订单金额往往反映中国出口前景，广交会被视为中国出口的"风向标"和"晴雨表"。

在新冠大流行期间，第127届至第129届广交会从线下转向了"云上"；第130届恢复线下展，规模仅相当于疫情前的三分之一，境外采购商因各种防疫措施难以到会；2022年的第131届和第132届广交会再度回到"云上"。2023年4月15日至5月5日的第133届广交会，是疫情三年后全面重启线下，广交会副主任兼秘书长、中国对外贸易中心主任储士家称，"这是一届久别重逢的广交会"。

这也是史上规模最大的一届广交会，由于首次启用四期展馆，展览面积由过去的118万平方米扩大至150万平方米，参展企业数量亦由疫情前的2.6万家增加到约3.5万家。一名熟悉国内外展会的人士称，在国外，一个国家级的展会面积通常也就是10万平方米左右；广交会的展览面积相当于国外15个高规格展会，持续20余天，且分三期召开，每期主题不同，大至机械装备，小至一根牙线，堪称对"中国制造"的全面巡检。

5月5日闭幕后，官方通报第133届广交会的总成绩——12.9万名境外采购商线下到会，现场出口成交额为216.9

亿美元，两项指标均相当于疫情前的七成左右。除了现场成交，同期的“云上广交会”还有成交额34.2亿美元。官方称：“参展企业普遍认为，尽管境外采购商到会还在恢复中，但客商下单意愿较强、速度更快。”

就像过去一样，数以十万计的广交会客商中，会有相当部分人员走出场馆，到中国各地考察，实地看厂。“外商回国后，还会将中国之行分享给他们的同行。”聚荣（泉州）贸易有限公司从事手工艺品对外贸易，该公司外贸负责人说，“等到今年秋季广交会，相信会有更多的外商回来。”

疫情中断“面对面”

2020年初，新冠疫情突如其来，各国紧锁国门。满世界飞的外贸精英不能再“面对面”打交道，日常工作变成打电话、发邮件。

“面对面”让位于“屏对屏”，跨境电商突飞猛进。海关数据显示，中国跨境电商2019年的出口额为7981亿元，在此后三年分别为1.12万亿、1.39万亿、1.55万亿元，三年几乎翻倍。

但一些大买家“不爱”线上下单。“过去三年的线上广交会我都没有参加。”一名来自迪拜的家电采购商称，他从2006年起参加广交会至今，常年在华大量采购，“我必须亲自看到、摸到产品，体验它的质感，而网上效果图和真实质量可能存在差距。”此外，若决定购买新品，他还要在现场提出改进意见，与厂家深入沟通，才能最终达成合作。

“代参展”是供应商在疫情期间的一种变通方式，但开拓新客户的效果几乎为零。“我们在越南、墨西哥、巴西等国找人代参展，实际效果像是隔靴搔痒。”佛山市奇孚进出口有限公司负责人张熙涔称，那些代参展的海外临时雇员“既不理解客户的痛点，也不理解我们的产品亮点”，最终仅是搜集潜在客户的联系方式。该公司主要对东南亚和南美销售燃气灶。

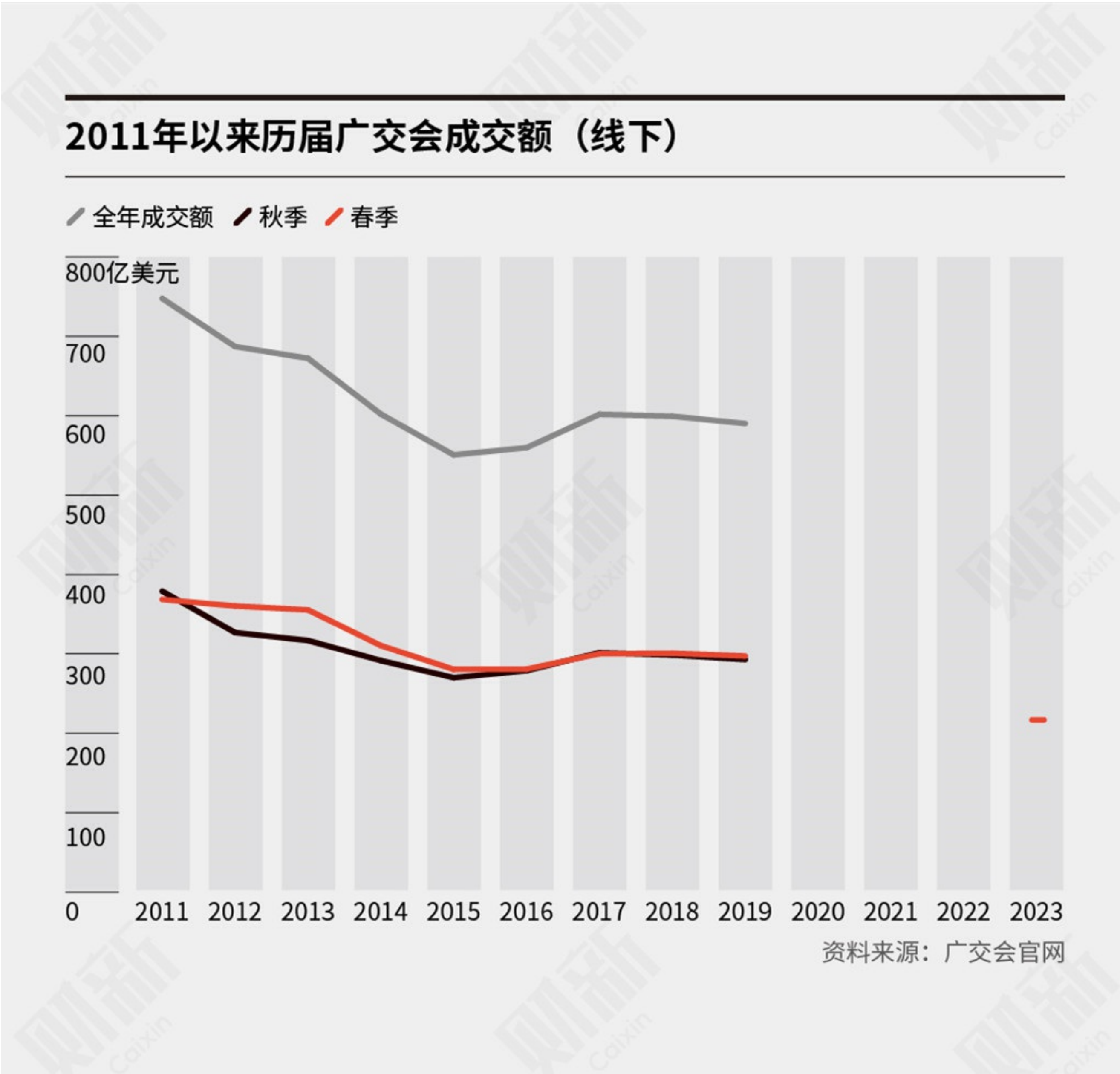
外国采购商和国内供应商通力合作，将产品打磨到满足国际市场需求的程度，正是“中国制造”快速发展的动能之一。

青岛山海家居用品有限公司主要对欧美销售水杯和厨房小用品。据该公司CEO尚劲松介绍，其OEM（原始设备制造商）业务占比约60%，ODM（原始设计制造商）业务占比30%；自有品牌业务主要针对国内市场，占比10%。

“不同业务模式的客户差异非常大。”尚劲松称，针对OEM大客户，企业通常会派出整个团队，“双方设计和工程团队分别沟通、磨合，新产品的开发周期甚至长达一年。”这类客户不会轻易更换供应商。而小客户更关心产品本身，只要觉得物美价廉就下单，这类客户的流动性较大。

“OEM利润很薄，销量很大。更重要的是，客户会教给我们很多东西，帮助设计和工程团队快速成长，反哺自有品牌。这类合作通常会持续十余年。”尚劲松说。

疫情阻隔大幅提升沟通成本。和鸿电气股份有限公司向欧美市场出口储能设备，据董事长谭启龙回忆，研发团队只能和客户召开视频会议来沟通细节，“产品研发好了，寄样品给客户，他们不满意我们就继续改，改完后再寄”。这一过程反复多次，样品在来回过程中被各国海关截留消毒，“原本一个星期能到的，经常一两个月都到不了”。



2011年以来历届广交会成交额（线下）
全年成交额
秋季
春季
800亿美元
700
600
500
400
300
200
100
0
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
资料来源：广交会官网

2011年以来历届广交会采购商到会统计

	境外采购商人数		国家和地区数量	
	春季	秋季	春季	秋季
2023	近13万人	—	220	—
2022	—	—	—	—
2021	—	—	—	—
2020	—	—	—	—
2019	195454	186015	213	214
2018	203346	189812	214	215
2017	196490	191950	213	213
2016	185596	185704	210	213
2015	184801	177544	216	213
2014	188119	186104	214	211
2013	202766	189646	211	212
2012	近21万	188145	213	211
2011	207103	209175	209	210

资料来源：广交会官网

尽管疫情带来诸多不便，但得益于中国防控措施到位，绝大多数工厂正常运转，全球越来越多的订单涌向中国。

疫情暴发时，尚劲松正在美国。“我想买个哑铃，当时供应链中断，美国的货架上都空了。”他回忆说，“大家突然发现，原来所有人都闲在家里，购买力还这么强。”此后全球各地买手疯狂“买买买”，大量囤货。

“那段时间，大家觉得什么都能卖出去。”广东省丝绸纺织集团董事长李晓莹告诉财新，一直到2022年三季度，外贸预期都非常乐观。“大家觉得国外疫情反反复复，只有中国工厂开工生产，很多企业大量囤积原材料，甚至加大投资扩充产能。”李晓莹说。

商务部数据显示，2020年和2021年，中国货物出口额分别为2.6万亿和3.4万亿美元，同比分别增长3.6%和29.6%。

但海运费用暴涨、海外通胀高企等情况接连出现，2022年2月又爆发俄乌冲突，国际形势变化超出了外贸行业预期。

Félix举例称，从中国到墨西哥，疫情前每个集装箱的运费大概只要1800至2000美元，疫情期间最高涨到1.5万至1.7万美元。大多数采购商将运费计入商品价格，这又削弱了商品竞争力。诸多客户从2022年四季度开始削减中国订单。

出口货物往往需要较长的备货周期，订单是出口的前瞻指标。李晓莹回忆称，在2022年三季度，外商仍在积极询盘，但当年10月，询盘和下单至少下降了一半，她意识到海外采购商的购买意愿大幅下降了。

商务部数据显示，在2022年10月至2023年2月期间，出口额逐月同比下降0.3%、9.0%、9.9%、10.5%和1.3%。出口连续下跌引发市场高度关注——“中国制造”怎么了？又是什么搅动了国际市场？

企业迫切“走出去”

从2022年三季度起，全球疫情防控开始松动，欧派家居陆续派遣外贸团队出国。

“当时出一趟差，回国隔离时间就要半个月。”欧派家居海外市场部总监佘瑞芬回忆称，“但是一些海外客户的项目一推再推，我们必须知道到底发生了什么。”

深圳市诚信诺科技有限公司创始人李霞也于当年9月前往非洲，该公司生产太阳能节能灯。“三年没跟客户见面，我早就坐不住了。”李霞说，“非洲的互联网并不普及，我们在线上沟通非常困难。”在疫情前，她每年去两次非洲，客户也会来参加两届广交会，一年见面四次。

非洲是光伏产品的刚需市场。李霞称，她原以为疫情也冲击了非洲经济，当地货币贬值，人均收入下降，因此公司开发了一些规格更小也更便宜的产品。“到了非洲我才发现，国际组织加大了援助力度，给很多商业用户配置了冰箱，用来保存食物。”李霞称，这意味着非洲用电量大增，在光伏领域的消费水平不降反升，此前研发出来的产品和市场“彻底脱节”，因此她回国后赶紧组织团队开发新产品。

2022年底中国防疫政策调整后，外贸人开始“报复性”出差和参展。谭启龙在全力争取海外储能产品订单，他今年1月已到访美国和中东、3月去了印度尼西亚和日本，4月参展广交会后奔赴南非，5月的计划是波兰和中东，6月会去德国，目前7月和8月的日程也已排满。

中国机电进出口商会（下称“机电商会”）副会长石永红对财新称，当前中国企业海外参展热情高涨，“其他国家很多以前不太火的展会，大家能去的都去。这表明企业渴望订单，相信形势总会扭转”。

外贸人现在走出去看到的世界，已与三年前大不相同。“我们去了一趟德国，又去了一趟美国。”尚劲松说。他们在美国一家超市购买食品和日用品，花了大约400美元；而三年前在同一超市基本等量的采购需求，只花了大约200美元。此外，他们在美国当地租车，加满一箱油花了90美元，而三年前只要50美元。

通胀在深刻影响消费。广东华侨欧胜企业有限公司副总经理秦元春介绍说，最近一两年，发达国家的家长在儿童玩具上的支出锐减。“反正玩具少一件，孩子都一样长大，而且现在家长更愿意购买功能简单、价格低的玩具，二手玩具交易也很活跃。”她说。

全球经济增长放缓，但发达国家物价飙升，社会购买力大幅下降。在2023年4月发布的《世界经济展望》中，国际货币基金组织（IMF）将2023年的全球经济增长预测下调至2.8%，并预期未来五年的增长率将徘徊在3%左右。这是1990年以来IMF作出的最保守的中期增长预测。

IMF还预测，2023年全球通胀率为7%，虽然低于2022年的8.7%，但依然处于罕见的历史高位。一般而言，经济正常发展时，物价上涨的合理水平在2%至3%之间，超过3%就意味着物价上涨过快，经济体开始经历通胀。

海外疫情政策转向，社会秩序迅速回归正常，也让各国经销商措手不及。“没有人再买哑铃，美国人都去健身房锻炼身体了。”尚劲松说，但此前的订单陆续到货，造成库存高企。

“从2022年下半年起，我们的产品出口也出现同比下滑，最多的一个月同比下降了约40%。”尚劲松说，有的海外客户2021年生成的库存到现在还没卖完。

多名参展商均称，经销商在三年疫情期间大量囤货，疫情后生活复常，叠加欧美通胀、俄乌冲突等诸多因素，库存消化速度不及预期，经销商追加订单量锐减。

尚劲松认为，2023年的出口形势应与2020年或2019年对比，才是理性的。如此对比可发现，目前出口销售依然处于平稳增长的状态。“我们既不能被疫情期间突然高起来的订单冲昏了头脑，也不要被现在订单突然下降吓破了胆。”他认为，疫情冲击供应链催生了订单“过山车”，未来出口会逐渐恢复正常。

“现在我们和客户之间的走动特别多，这相当于重新考察合作伙伴。”李晓莹说，经历三年疫情，国内外都有企业误判形势，大举押注原材料或囤货，致使现金流紧张甚至破产。“一批企业永远消失了，也有一批企业崛起了。”她说。

外商结构在变

外商也迫切希望了解中国的变化。疫情前，每届广交会到会外商通常在20万人左右。展馆内设置了数个境外采购商VIP休息区，只有到会15次以上的“老广交”才能进入，此前每届广交会这里都座无虚席，高峰期还要排队入场。

不少外商都有数十年的参会经历。意大利采购商Richard称，他从20世纪70年代开始参加广交会，1999年定居中

国香港，此后几乎每一届都参加。

另一名来自印度尼西亚的五金采购商称，他参加了十几届广交会，即便没有新的采购计划，也要来见见合作伙伴。外商清楚，中国国内参展商要经过官方审核，能够持续参展是企业实力的表现。

不过，要让全世界了解第133届广交会全面重启线下展并非易事。2023年春节过后，广交会主办方就开启了全球招商。据储士家介绍，中国对外贸易中心先后通过224家中国驻外使领馆经商机构、67家外国驻穗总领馆发出参会邀请；覆盖100多个国家和地区的全球招商伙伴亦同步工作。此外，对外贸易中心还分10条线路，赴境内外重点地区宣传推介。

一名知情人士对财新透露，诸多外商向广交会招商团队反映，赴华签证困难、国际航班运力紧张、机票价格太贵，外国人参会便利性亟待改善。

此后商务部与外交部紧急磋商。在4月4日举行的新闻发布会上，外交部领事司司长吴玺称，截至4月初，来华签证政策恢复到了疫情前的水平。“驻外使领馆加班加点，通过各种方法，包括延长工作时间、增加人手、扩大网上预约量等，为外国朋友赴华提供便利。”吴玺说，持有广交会邀请函的外商，可以在任何一个中国驻外使领馆申请签证。

但国际航班问题并非中国单方面能够解决。国际航线运营数量与国际形势直接相关。比如当前中美双方仅恢复至每周各12个往返航班，通航城市屈指可数。而俄乌冲突爆发以来，西方国家与俄罗斯相互关闭空域，欧美航班往返中国需绕行，成本大增。

“在本届广交会开幕前，官方就预料到外商到会人数和订单金额可能远低于疫情前。”前述知情人士称。

据储士家介绍，第133届广交会预登记参会人数排名前10名的国家和地区依次为：中国香港、印度、马来西亚、泰国、美国、俄罗斯、菲律宾、越南、澳大利亚、印度尼西亚。与疫情前的第126届广交会对比，美国的参会人数从第2位跌落至第5位；韩国、中国台湾、日本跌出TOP10榜单，取而代之的是菲律宾、越南、澳大利亚。

外商实际到会与报名情况大致吻合。多名参展商称，老客户到会比例约在五至七成，其中美国客商到会比例较低，仅有往年的一至两成；欧洲客商次之，到会比例约是往年的三至五成；但东盟、中东、俄罗斯的新老客户到会数量均较多。

参会外商的结构变化折射出中国外贸新格局。2020年，东盟首度成为中国第一大贸易伙伴，至今已有三年。据华泰证券发布于4月16日的研报，2018年以来，中国对东盟地区的出口年均增速为15.3%，大幅高于同期10.0%的整体增速，也显著高于对美国7.4%和对欧盟9.5%的出口增速。（有关中国对新兴和发达市场出口的更多数据解读，见《【数据深阅读】中国出口贸易转向 新兴市场与欧美如何冷热分化》）

一家主要聚焦欧美市场的参展商负责人告诉财新，绝大多数客户还在处理库存，另有部分客户从电视上看到戴口罩在中国仍然普遍，担心疫情防控方面会有麻烦，因而放弃了广交会。马来西亚家电采购商刘先生也有不少欧美客户。他感叹说，疫情和战争撕裂了世界，“要挽回流失的客户，只能等他们到中国亲眼看看”。

东盟在中国和欧美之间扮演了转口角色。不少商人从中找到了机会。刘先生称，他将商品采购到马来西亚，再出口到美国，就可以规避高关税。Félix亦称，由于墨西哥的地理优势，他会和美国、加拿大的客户密切合作，中国产品经过墨西哥中转，再卖到这两个消费大国。

华泰证券研报显示，在2017年至2022年，中国出口在美国市场上的占比从7.9%下降至6.6%；但若放眼全球，在2019年至2022年，中国在全球总出口中的占比上升1.3个百分点至14.6%，其中2021年的占比更是达到15.2%。

“中国制造”优势仍在

由东盟发起，加上中国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰等共15个国家签署的《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP），于2022年1月1日起正式生效。RCEP的原产地协议规定，只要产品在一国加工的附加值达到20%以上，就可视为该国产品。

一名要求匿名的跨国制造业人士称，当前欧美客户转向东南亚采购，并不是要去东南亚寻找当地人的工厂，而是希望中国供应商能去海外设厂，这实际是合作双方共同应对国际贸易摩擦的结果。

墨西哥也是中国企业对外输出制造能力的热门国家。一名主营家具的参展商称，美国采购商希望中国的合作伙伴前往墨西哥设厂，旨在避开高额税收，“这在行业内并不是秘密”。

“对欧美采购商来说，要找一个合适的供应商也不容易。”前述要求匿名的人士称，“不管国际形势怎么变，只要他觉得‘你生产我放心’，合作就会以各种形式持续下去。”

在中国购买零部件回国组装是策略之一。在广交会的家电展区，中山东菱威力电器有限公司微波炉事业部的海外营销经理张洲介绍说，该公司主要生产微波炉、制冷电器、洗衣机等家电，海外客户代工业务占比较高，“多名南美客户下单家电产品，我们给他们全部拆开，做成散件包装，他们买回去后再按照之前的设计，原封不动装回

去”，这些南美客户已在本地建好组装线。

据财新了解，当前外商采购零部件回国组装，主要分两种情况，一种是为了节省关税，以南美和中东为代表；另一种是产能向海外转移，以东南亚为代表。

比如纺织服装。一名熟悉广东省纺织服装行业的人士称，仅在广东一省，“可能已有30%的产能转移到东南亚”。海关数据显示，2023年一季度，广东省的服装出口额同比下降15%。

李晓莹认为，劳动密集型行业向人力成本更低的地区转移，是大势所趋，难以逆转。但多名外贸和制造业人士均认为，除纺织服装外，其他略有技术含量的产品，即便是中资“出海”设厂，其生产效率和性价比也比不过中国本土制造。

“我去越南的工厂考察发现，虽然当地人工成本远低于中国，但加入工作效率和良品率等指标后，在越南生产玻璃杯的成本比在中国要高出5%至10%。”尚劲松说。

性价比高是“中国制造”的标签。前述迪拜家电采购商称，如果在美国采购同类商品，价格翻倍，款式还不及中国多样。意大利的Richard亦称，亚洲其他国家不能生产他想要的产品，即便能生产，价格也会高出20%至30%。

产品类型齐全亦是“中国制造”的优势之一。参加了20余届广交会的印度商人Kunal举例说，一张纸巾在中国可以做出很多品类，价格从低到高对应数个区间，但在越南、孟加拉国等国，纸巾通常只有中等价位和高等价位两类。

中国供应链的韧性令全世界瞩目。“第一波疫情冲击结束后，中国工厂在2020年3月就恢复了正常。”Richard称，当时他下单了一款新的塑料玩具，中国工厂只用三至四周就生产完毕。

华泰证券认为，中国大宗商品原材料以及能源价格低于全球，物流成本和电信网络效率占优，人力成本性价比高，产业链齐全且分工细致。“中国拥有比较完整的工业体系，制造业增加值占全球的比重超过30%，对很多行业都能够实现从上游到下游的全覆盖。”华泰证券称。

厦门航空国际旅行社商业贸易部经理Jessie经常帮助东南亚商人物色国内投资对象。她认为，东南亚动辄发生罢工，供应链不如中国完整和安全。“劳动密集型产业转移出去是趋势，但中国供应链复制到其他国家还会有一段时间。”Jessie说。

“中国制造”持续吸引“老广交”们。对他们而言，广交会最大的优势是产品齐全、采购方便。一名自2005年起参加广交会的俄罗斯商人向财新展示了他找到的铁皮盖和铰链，“我要采购的产品很多，广交会能一站式快速找到很多商品”。

广交会的“流量密码”

广交会上的“大买家”们通常还会去参观工厂。一名来自泰国的太阳能产品采购商预约了五家工厂实地参观。“我们首先要看工厂是否真实存在，其次关注产品质量，以及售后和保修服务。”他说。

迪拜商人Abul参加了15次广交会，这次打算拓展一些新品，“目前为每种产品找到了3至4家供应商，然后去参观工厂。我想和供应商们一起开发新品，所以必须看到工厂的状况”。他说，自己回国后会再比较供应商的实力，最终敲定合作伙伴。

一名从事亚麻贸易的人士称，在参观工厂环节，很多采购商会随机找工人提问，例如加班时长、是否发放加班费等。“大型采购商验厂都有专门手册，对生产环节的各个细节都有明确规定。”该人士说，供应商过了这一关，才能进入大型采购商的白名单。

这也意味着，广交会的影响力不仅体现在展馆内，还蕴藏着“长尾效应”。多名熟悉外贸的人士称，对珠三角的出口企业而言，无论能否参展，外商云集都是商机。



2023年4月14日，广州环市中路，来自索马里等国的商人在咖啡店内休息。广交会开幕前夕，在环市中路与小北地铁站附近，有境外采购商前往指定酒店办证点办理采购商证，为参会做准备。图：王雪（实习）

一个至今仍被人们津津乐道的故事是，在20世纪80年代，广交会参展商还是清一色的国企，民营企业万向集团创始人鲁冠球被拒之门外。他不甘心，带着万向节，在外商下榻的酒店挨个敲门拜访，最终成为通用汽车零部件的首个中国供应商。

传奇故事激励着后来人不断模仿和创新。如今，每年的4月和10月，“珠三角”多地政府、行业机构都会在广交会同期召开特色展会，安排大巴车免费接送广交会客商往返。

佛山南庄镇号称“陶瓷之都”，特意选择在4月18日召开“陶瓷博览会”。“每年能够拿到多少新的出口订单，就看有多少广交会客商参加陶博会。”一名当地陶瓷企业负责人说。

据财新统计，在4月5日至5月15日这段时间，广州市同步举办的展会有铝门窗幕墙新展品博览会、复合材料及制品展览会、林业装备和园林机械展、国际电梯展览会等十余个；佛山市有茶叶博览会、陶瓷博览会等八个专业展；深圳也有接近20个展会在同一时段召开。

“我们先参加了香港电子展，然后来到广交会，之后还要去深圳礼品展。”前述迪拜家电采购商说。另一名印尼音响采购商称，广交会后他还会去参加一个音乐展。“广交会产品很丰富，而音乐展是一个专业展，可以观察到音响产品的前沿趋势。”他说。

各地展会密集召开，大大小小的专业市场也试图抓住这波外商“流量”。广州国际轻纺城坐落在中大纺织商圈内，主营面料辅料，距离广交会展馆大约8公里。该市场每年都会在广交会同期设立“面料辅料采购节”，并开通免费大巴往返广交会和轻纺城之间。在中庭的显著位置，轻纺城还专门设立了展台为外商提供翻译、指引等服务。

“最近我每天都可以在轻纺城见到几十个外国人。”5月5日，春晖纺织总经理蔡俊斌称，他刚刚接待了一名来自厄瓜多尔的广交会采购商。

地方政府更有地利之便。4月17日至18日，广州市举办第九届国际投资年会，邀请广交会的外商嘉宾参会。在

主会场外的休息区，广州市11个区政府都设立了工作台，一旦有外商对该区招商政策表达兴趣，即有专人将其引入对应的会议室洽谈。

广交会上有不少外商并非简单的“买手”。一名马来西亚商人称，他受马中贸易总商会邀请而来。“你不要看我挂着采购商的证件，我们是来投资的。”他说，自己要在广交会上物色一些优质工厂，了解是否有投资入股的机会，会后将前往北京、上海和厦门继续考察。

年内出口预期稳定

为研判出口前景，各地商务部门和机构都在广交会上密集调研订单情况。其中最权威的是商务部旗下的六大进出口商会，即机电商会、中国五矿化工进出口商会（下称“五矿商会”）、中国轻工工艺品进出口商会（下称“轻工商会”）、中国纺织品进出口商会（下称“纺织商会”）、中国食品土畜进出口商会（下称“食土商会”）和中国医药保健品进出口商会（下称“医药商会”），涵盖中国商品出口的各大行业。

商务部数据显示，2022年中国出口总额为3.59万亿美元，六大进出口商会各自统计的占比份额分别是57.1%、21.2%、26.6%、9.0%、2.7%和3.6%。分散的统计口径存在一定重叠，但大体可反映各行业在出口中所占比重。

六大进出口商会向财新提供的信息显示，2023年中国出口“大盘”将保持稳定，既不会同比大幅增长，亦不会大幅下跌。全年四个季度的出口同比增速或呈现“前低后高”态势。

机电产品占据中国出口的半壁江山。石永红告诉财新，2023年中国机电出口额有望实现正增长，“增速不会很高，可能在5%以内”。

“我们在3月初对浙江和广东的中小企业进行了一轮调研。”石永红称，企业反映，2023年前两个月，企业在手订单持续下降，但从3月开始，订单数量有所回暖，这些订单可能会在几个月后形成出口额。

在这届广交会上，机电商会对600家机电企业进行了问卷调研，并现场走访了300多家企业。调研报告称，对全年出口额持增长预期的企业比重扩大到42.5%，好于2022年同期。

五矿商会新闻发言人亦称，预计行业全年出口将保持小幅增长。

总体来看，机电和五矿化工行业与生产资料关联度较高，2023年出口前景相对较好，其在中国出口中所占的比重也较大；而轻工行业和纺织服装类与生活消费关联度较高，产品出口受外需影响较大，年内出口能否实现正增长尚存不确定性。

轻工商会方面称，2023年全球经贸形势严峻，下行压力明显加大。轻工外贸企业仍然面临外需收缩、成本提升、汇率波动大、海外竞争加剧、国内同质化竞争等问题与挑战。企业对2023年外贸形势预期普遍比较谨慎。不过，轻工商会副会长陈江峰称，对轻工外贸行业的能力和韧性抱有信心，全年出口或将平稳发展。

纺织商会认为，2023年中国纺织服装出口面临较大压力。医药保健品和农产品在中国出口中所占比重较小。医药商会撰文称，2023年医药健康类产品出口将在下半年实现同比止跌企稳；食土商会则预计，2023年上半年农产品出口同比增速可能达到5%。

“2022年中国的出口额最终实现超预期的增长。”李晓莹认为，今年出口额大概率会保持稳定，只是内部结构将继续调整变化，比如高技术含量的产品比重上升，劳动密集型产品比重下降，说明“中国制造”向着高质量方向发展。

当前困扰中国出口的最大问题是外需不足。多名广交会参展商称，2023年上半年的订单数量较为惨淡，希望下半年外部经济形势转好。

李晓莹认为，当前大宗商品价格和海运成本都在下调。“一部分国外经销商觉得已经调整到位了，盈利空间逐步打开，于是开始补库存。”李晓莹说，从3月开始，询盘量明显上升，很多海外采购商开始制订下半年的采购计划了。

海关总署数据显示，2023年3月，中国出口额为3155.9亿美元，同比增长14.8%，带动一季度出口额实现正增长，同比微增0.5%；4月出口额为2954.2亿美元，同比增长8.5%。市场普遍关注增长趋势能否持续。

华安证券于4月22日发布研报称，截至2023年一季度末，海外库存多数已消化至低位，非生活必需品的新增订单在短期内承压，需要继续等待全面复苏拐点。

关于海外需求何时回暖，不同企业有不同的判断。法国经销商Gabriel在2019年的广交会下单30万美元，但这次将订单金额压缩至10万美元，因为他担心法国的消费需求下降。

印度商人Kunal则相对乐观：“我的客户还需要半年时间清货，接着他们会开始新的订购。当中国进入秋季广交会，你会看到更多的外商。”

“客户给我打电话，询问市场上有什么新东西，人们喜欢什么，可以发些样品吗？”Kunal说，“这就是我来的原因，买家会紧跟像我这样的贸易商的步伐。等到秋季广交会，我会再回来下单。”

翟少辉对此文亦有贡献

更多报道详见：[【专题】外贸企稳？]

版面编辑：鲍琦

社论｜人口高质量发展从何处着手

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

人尽其才，物尽其用，取决于未来改革有多深、开放有多广



2022年7月29日，山东烟台，一对看护孙辈的老年夫妇。在失去人口红利乃至进入少子老龄化社会之后，不少国家和地区在经济社会发展上并未一蹶不振，依然保持着强劲的国际竞争力，这与其人口高质量发展息息相关。图：视觉中国

人口问题近来又成为热门话题。日前召开的二十届中央财经委员会第一次会议提出，以人口高质量发展支撑中国式现代化。会议指出，要以系统观念统筹谋划人口问题，以改革创新推动人口高质量发展，把人口高质量发展同人民高品质生活紧密结合起来，促进人的全面发展和全体人民共同富裕。此前，媒体广泛报道，据联合国估测，印度于2023年4月取代中国，成为全球第一人口大国。在此背景下，中央首次提出“人口高质量发展”理念，并明确强调“以改革创新推动人口高质量发展”，是十分及时和正确的。对于人口而言，量重要，质更重要；出生率重要，生产率更重要，而二者归根结底均依靠体制机制改革。

2012年，中国劳动年龄人口出现负增长；自2022年起，中国总人口步入负增长，且比原先预计早数年。中国已进入深度老龄化社会，且未富先老特征突出。国内不少人士为此奔走呼吁，其忧国忧民的情怀令人感佩。不过，他们将注意力集中于人口数量，视角稍显单一，这就容易导致过度焦虑。而一些官员则一味强调中国劳动力规模依然可观，有意无意淡化人口挑战。二者均有失偏颇。中国仍然需要保持适度生育水平和人口规模。更应看到，在失去人口红利乃至进入少子老龄化社会之后，不少国家和地区在经济社会发展上并未一蹶不振，依然保持着强劲的国际竞争力，这与其人口高质量发展息息相关。体制机制对头，可以确保人口高质量发展；体制机制不对头，坐拥人口红利也枉然。

关于人口增长对经济增长的作用，学界大致有促进论、制约论或无关论三种看法。其实，不宜胶柱鼓瑟，而要综合看人口的量与质，还要看国家治理体系和治理水平。不少人口年龄结构相当理想的国家长期困于“贫困陷阱”不能自拔，所谓人口红利在改革开放前的中国也并未发挥多大作用。因此，谈人口负增长而色变，或对此不以为意，都是不足取的。目前来看，后者的危害更大。人口问题属于慢变量，应对之策也非朝夕所能奏效，但也不宜以慢动作应对慢变量。这只能使未来的应对更加被动。

对于中国来说，推动人口高质量发展着实是“工夫在诗外”。近些年，中央政府连续放开二孩、三孩政策，并出台种种鼓励生育举措，一些地方也纷纷试图刺激生育，然而，总体来看，效果并不明显。原因很多，例如婚恋生育观念转变，更突出的是生育养育教育成本高企。与这些成本相比，奖励补贴可以忽略不计。育龄人口生育意愿低迷，背后是一堵堵体制机制高墙：户籍、住房、社保等改革滞后，医疗、教育、托幼、养老等公共服务供给不足。显然，解决这些问题，需要全方位深化改革。前述中央财经委会议从深化教育卫生事业改革创新、建立健全生育支持政策体系、加强人力资源开发利用、实施积极应对人口老龄化国家战略等方面作出一系列部署。方向是十分正确的。

人口高质量发展与经济高质量发展是相互促进的，甚至可说是一体两面。近来，有学者通过严谨的实证分析论证了“生产率重于生育率”（见2023年第2期《比较》）。GDP增长率可分解为劳动力和生产率两个因素。研究显示，即便是人口红利机会窗口期成功发挥了人口红利作用的经济体，其劳动力数量增长对GDP增长的贡献也远远小于劳动生产率增长。中国堪称典型，从1974年到2010年的机会窗口期，生产率贡献度是劳动力贡献度的3.7倍；在2011年到2019年的机会窗口后期，这一比率达到惊人的62.5倍。这启示我们，随着人口转向负增长，在人口红利逐渐丧失之后，中国欲实现经济高质量发展，应当更加重视劳动生产率的作用，这就需要进一步营造体制红利和效率红利，向改革创新要发展。

“生产率重于生育率”还意味着，实施鼓励生育政策要以尊重公民生育自主权为前提。随着人口挑战进一步加

剧，在一些地方，会不会把当初节制生育的政策一变而为强制或变相强制生育，并伴之以惩罚性政策呢？我们对此不能不抱有警惕。近年来，不断有人士提出鼓励公职人员、高学历人员多生育等建议，也很难称得上严肃可行。

人口高质量发展还要求高效配置好现有人力资源。中央此番提出“要加强人力资源开发利用，稳定劳动参与率，提高人力资源利用效率”，极富现实意义。由于经济下行压力越来越大，加之三年新冠疫情冲击，目前就业形势严峻，尤其是年轻人的就业问题相当严重。还有众多接受过高等教育的年轻人，从事着与所学专业并不相干的低技能工作，这种错配显然不符合人口高质量发展的理念。

中国人口负增长的趋势已难以根本扭转，鼓励生育举措也只能尽力减缓不利冲击。然而，这并不意味着中国潜在经济增长率注定会急剧下降。在人口红利逐渐消失以后，生产率的进一步提升就成为未来经济增长的源泉。在中国，体制机制改革的余地依然很大，余地即潜力，而潜力能否得以挖掘，转化为经济社会发展的勃勃生机，人尽其才，物尽其用，取决于未来改革有多深、开放有多广。

（本文为即将于2023年5月15日出版的《财新周刊》第19期社评**）**

版面编辑：鲍琦

最新财新周刊丨信托业如何化险破局

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

信托业经营压力加大、风险持续暴露，追责进行中；信托业务分类新规下亟待找到新的增长点



截至2023年5月初，全行业68家信托公司中，有60家公布了2022年的"成绩单"。其中亏损的有8家，与2021年相比增加了4家；44家公司营收负增长，比上一年增加了6家。图：视觉中国

文丨财新周刊 刘冉

在2023年4月28日召开的中共中央政治局会议上，信托机构罕见地被点名。会议指出，要有效防范化解重点领域风险，统筹做好中小银行、保险和信托机构改革化险工作。中央政治局会议用"改革化险"准确勾勒出信托业当前面临的主要挑战。

整体看，在资管新规正式实施、国内经济承压、房地产行业风险暴露和发展模式转型等背景下，2022年信托行业风险频发，经营压力加大，大批信托公司出现营收负增长甚至亏损。信托业亟待通过改革来推进存量风险化解，并在新的业务发展方向上寻求破局。

截至2023年5月初，全行业68家信托公司中，除了8家因各种原因未披露2022年年度报告，其他60家均公布了2022年的"成绩单"。从已发布年报的60家公司看，亏损的有8家，与2021年相比增加了4家；44家公司营收负增长，比上一年增加了6家。

造成信托业整体经营困难的主要原因，与此前过于依赖房地产行业的业务模式相关。随着多家房企资金链断裂，信托房地产项目风险集中暴露，形成大量不良资产。最近一年来，以往粗放经营模式下的各类违规违法行为也在被追责中。（对这些公司的企业信息盘点，见《【数据深阅读】信托业经营承压进一步分化 哪些公司已在风险处置中》）

眼下，处置违约项目以及存续项目风险排查，成为信托公司的当务之急。无论是直接出售项目债权，还是贷款重组、司法诉讼、抵押物变现、参与破产等，都耗时较长；而以"承债式收购"地产项目的股权和管理权，对信托公司的项目运营能力提出更高要求。

在信托业不景气的环境下，对于那些不良率高企、连年亏损严重、持续经营困难的信托公司，想要通过引入战略投资人的方式来帮助公司度过困境，也愈加困难。"信托业很多人都在卖牌照，但信托牌照越来越不值钱了，我们'引战'一年也没结果。"一位出险信托公司人士表示。

此外，事关信托业转型方向的《中国银保监会关于规范信托公司信托业务分类的通知》（下称《通知》），在酝酿了一整年、多次行业内征求意见之后，终于在3月20日作为"银保监规"2023年1号文件正式下发。此次信托业务分类改革强调信托业务回归本源，目的在于促进信托行业有序转型，推动行业高质量发展。信托业普遍预计，《通知》的推出将重塑信托行业；如何在"三分类"新规的指引下找到新的业务发展方向和增长点、走出低谷，成为每一家信托公司的课题。

据财新了解，监管部门高度重视信托公司存量风险的化解，并积极推进改革转型。

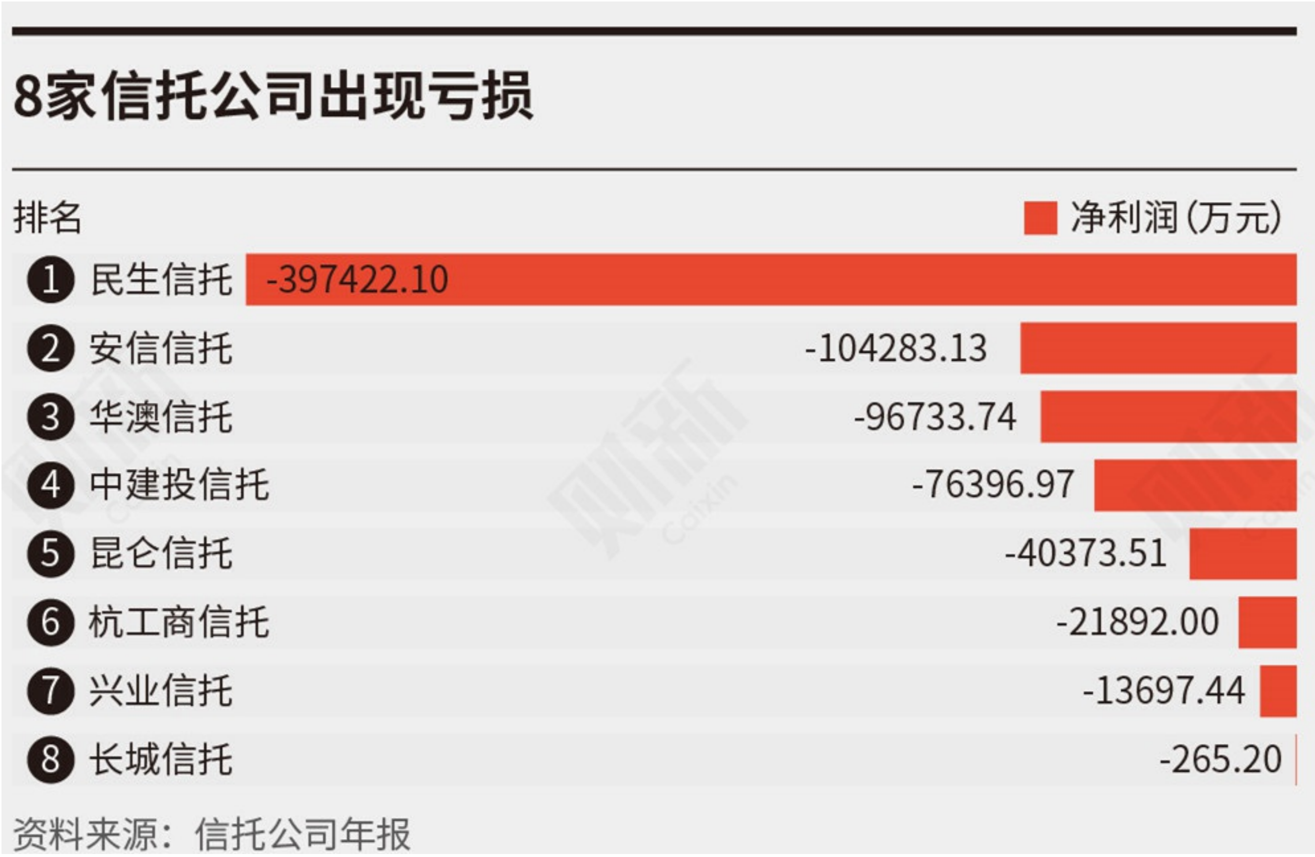
中信证券明明团队指出，在信托机构改革化险方面，需要继续推动信托行业改革进程，督导行业转型落地；同时继续压缩通道业务，鼓励信托公司在化解房地产等业务风险的情况下，更多探索服务实体经济、回归信托本源的业务，杜绝金融空转、业务低效"内卷"。

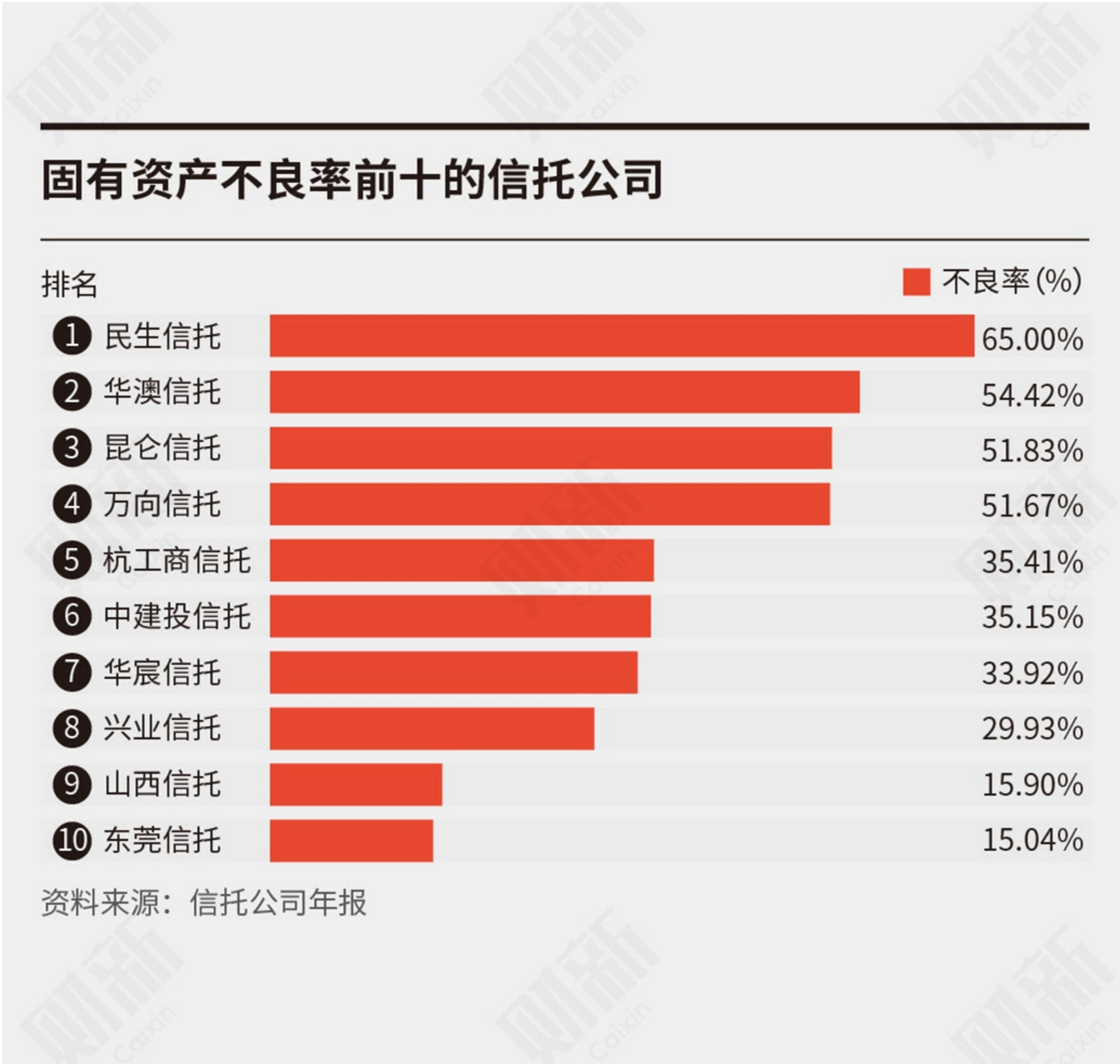
规模和业绩下滑

结合2022年信托公司的资产规模、营业收入与净利润看，信托行业进一步分化，头部效应显著。

从规模上看，2022年仅有26家信托公司实现了信托资产规模的增长。60家信托公司中，信托资产规模在5000亿元以上的公司有12家，与上年持平。

信托资产规模排名前十的公司没有变化，显示出头部公司信托资产规模优势持续稳定。前十名的信托公司中，虽有6家的信托资产规模在2022年出现下滑，但仍有4家突破了万亿元规模，与上年数量持平。




固有资产不良率前十的信托公司
排名
不良率(%)
1 民生信托 65.00%
2 华澳信托 54.42%
3 昆仑信托 51.83%
4 万向信托 51.67%
5 杭工商信托 35.41%
6 中建投信托 35.15%
7 华宸信托 33.92%
8 兴业信托 29.93%
9 山西信托 15.90%
10 东莞信托 15.04%
资料来源：信托公司年报

具体而言，华润信托2022年年末信托资产规模同比增长26.72%，以1.66万亿元的规模位列第一。中信信托同比增速最高，达到57.43%，从2021年年末的不足0.98万亿元跃升至1.54万亿元，位居行业第二。建信信托的信托资产规模经历14.15%的同比下滑后，以1.46万亿元排在第三。外贸信托微降2.51%，保住了1.08万亿元的信托资产规模。光大信托的规模因同比下滑11.80%而跌出"万亿元俱乐部"，以0.94万亿元位列第五。

信托资产规模处于1000亿至3000亿元之间的信托公司，较2021年减少了5家，为20家。其中，兴业信托规模降得最快，降幅达到35.67%。而1000亿元以下的信托公司相较2021年增加3家，达到17家。

由于信托业务收入和固有业务收入均大幅下滑，2022年信托业整体营收降幅扩大。中国信托业协会数据显示，2022年行业68家公司营业收入为838.79亿元，同比减少30.56%。其中，信托业务收入同比减少16.81%，固有业务收入同比减少65.78%。信托业务收入722.72亿元，在营业收入中的占比逾86%。

云南信托研发部冯露君表示，营业收入的支撑力量依然是信托业务收入；由于权益投资市场下跌、固有业务投资机会减少等原因，固有业务创收对转型平滑过渡的效果一般。

从整个行业格局看，仍难逃"二八法则"。公布2022年年报的60家信托公司中，仅26.66%的信托公司实现营收正增长，73.33%的公司营收负增长。中信信托连续三年营收稳坐行业第一。行业前五名中，其他入围的依次是光大信托、中融信托、华能信托、建信信托。

细分到信托业务收入看，60家公司中有15家公司实现信托业务收入正增长，信托业务收入前十的信托公司与上年相比，名单基本无变化，中信信托重回行业第一，五矿信托、光大信托排行业第二和第三。

整体而言，营收高增长的信托公司以中型信托为主。其中，国民信托以30.28%的增速成为2022年营收增长最快的信托公司，主要得益于信托业务收入快速增长。信托业务收入增速居前的是长城信托、华信信托、国投信托、国民信托，信托业务收入同比增速均超过30%，其中长城信托增速达到57.84%。

净利润方面，60家信托公司中，有7家2022年的净利润不足1亿元，还有8家信托公司出现亏损。其中，民生信托2022年亏损39.74亿元。针对这份年报，民生信托曾表示，在董事会审议年报会议中，董事李源光、独立董事贺强、独立董事王建新投出弃权票，董事长张喜芳、董事任凯因个人、工作等原因未出席董事会。中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具了无法表示意见的审计报告。

不良高企引发追责

2022年，随着房地产行业、地方政府隐性债务等重点领域的风险暴露，信托行业的信用风险整体承压。

在已披露年报的60家信托公司中，有56家披露了固有资产的不良率，民生信托以65%高居榜首。此外，华澳信托、昆仑信托、万向信托的固有资产不良率均超过50%，分别为54.42%、51.83%、51.67%；万向信托是惟一不良高企但仍然盈利的信托公司。

雪松信托、四川信托、华信信托、吉林信托、新华信托、新时代信托、长安信托、北京信托八家公司还未披露年报，但均已在风险处置过程中。

雪松信托的控股股东雪松控股集团已经全面爆雷，实际控制人张劲因涉嫌非法吸收公众存款，已被公安机关采取刑事强制措施。雪松信托从2019年起，都要拖到第二年7月才披露年报，2020年、2021年分别亏损14.37亿元、1.11亿元。

四川信托、华信信托最新的年报还停留在2019年，两家公司还在风险处置中。有省级国资背景的吉林信托，近年来多位高管落马，其年报还停留在2020年，且业绩在行业底部徘徊。北京信托、长安信托未披露年报，均与原董事长近期被相关部门调查有关。

新时代信托、新华信托曾同属于"明天系"旗下。其中，新华信托已于2022年7月进入破产程序；新时代信托则于2022年9月将100%股权以23.14亿元的底价在北京产权交易所挂牌，这意味着23亿元即可买到信托牌照，但截至目前还没有买家出现。这两家信托公司的年报也停留在2019年。

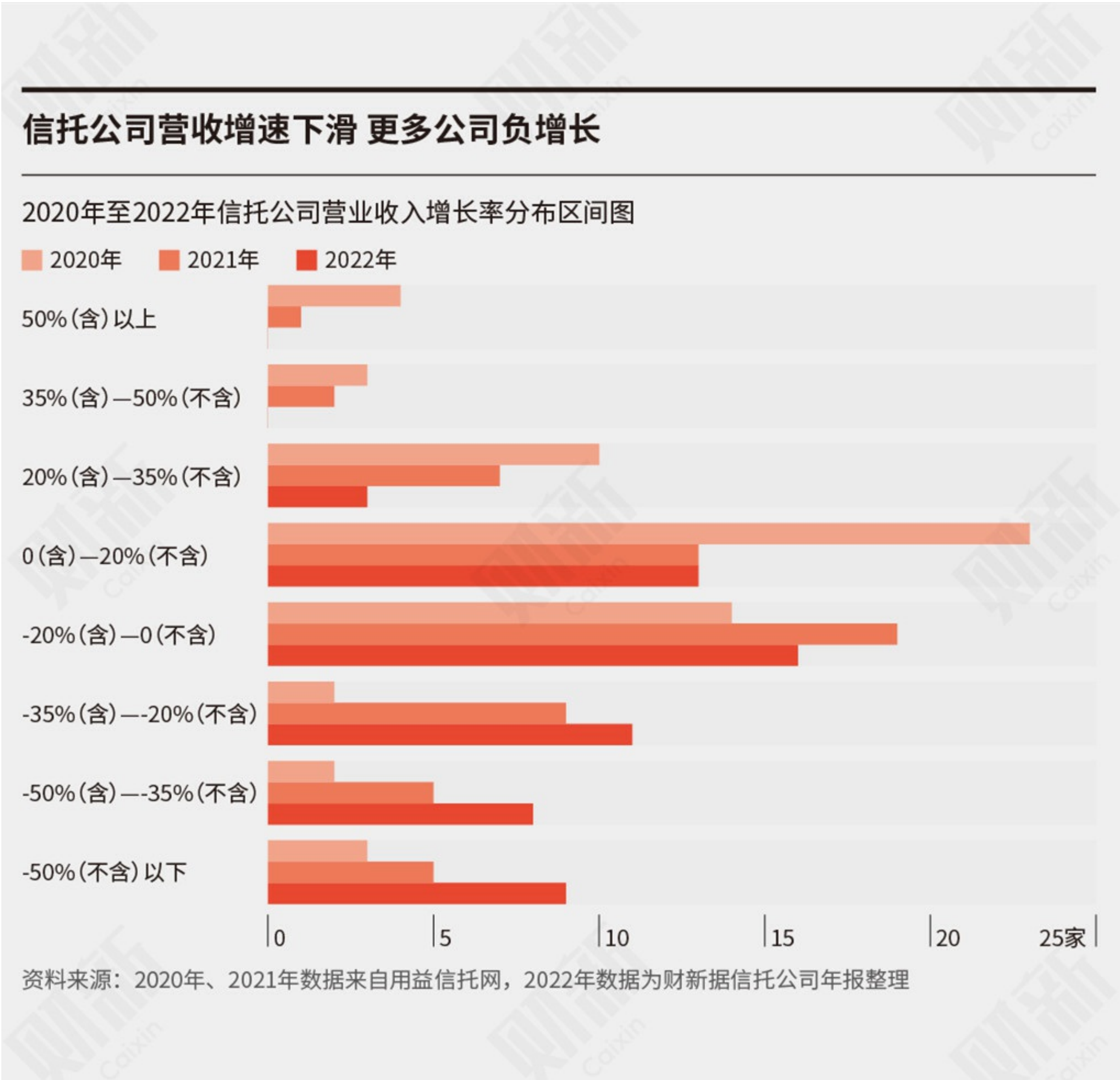
除了固有资产，信托资产的风险也在攀升，只是各家信托公司未披露相关信息。此前信托业协会季度报告披露的数据显示，信托资产风险率在2020年一季度末升至3.02%，风险资产规模达到6431.03亿元，但此后信托业协会不再披露这一数据。

不过从多家信托公司年报披露的其他信息，可以管窥信托资产的风险状况。

例如，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对民生信托出具的无法表示意见的审计报告中，引述了这样一段数据：截至2022年12月31日，因营业信托纠纷等原因引发多宗诉讼，根据管理层判断，上述涉诉信托项目中本公司预估需要承担赔偿责任的信托项目规模余额为291.53亿元，公司针对一审或二审已判案件按照涉诉项目规模余额并结合预估赔付率及底层资产估值，计提预计负债60.98亿元。民生信托年报显示，2022年初的预计负债为2901.75万元，到年底增至61.35亿元，增长了211倍。

安信信托年报称，报告期内公司败诉项目计提的违约金7.12亿元。光大信托2022年末的预计负债为38.24亿元，较年初增长25.2%；报告期内使用信托赔偿准备金5941.43万元。

存量信托产品的信用风险主要集中在房地产领域。用益信托网数据显示，2022年披露违约风险项目200余款，涉及金额约1200亿元，风险项目数量同比减少28.7%，涉险金额同比下降19.5%。其中，房地产类信托涉及金额较多，约917亿元，占全部违约金额的75.3%，成为行业违约“重灾区”。



大量的不良资产背后，不仅仅是商业决策的失误，也有信托公司粗放经营下的违规违法行为，因此针对信托业的风险追责行动正在进行中。多位业内人士透露，2022年3月至8月间，审计署对全国信托公司进行了风险排查，并将其中21家信托公司的问题总结上报。

最近几个月，多家位列名单上的信托公司高管相继被查。2022年11月18日，北京信托原董事长周瑞明、总经理何晓峰，在双双被免职仅14天后，即被宣布接受调查。有知情人士透露，北京信托在被审计署上报的21家信托公司中问题不算最大的，但周瑞明、何晓峰二人的违规违纪情节比较恶劣。而且，“一、二把手”双双被查还只是开始，2023年3月28日，北京信托投资银行四部原总经理冯鑫接受监察调查。

财新还获悉，2023年1月，长安信托董事长高成程被有关部门留置。据财新了解，他是在离职审计中出了问题。2023年初，长安信托在银行间市场公布的业绩数据显示，2022年实现营业收入15.4亿元，同比下降29.3%；净利润3.1亿元，同比下降41.7%。过去四年中，长安信托的信托资产规模缩水六成。

此外，不良资产较高的民生信托，近期也受到监管部门的风险排查。财新获悉，民生信托华中业务部原总经理谭毅于近期被有关部门带走；接受调查的浙商金汇信托原副总经理李杰，主要问题或发生在他此前任职民生信托助理总裁期间；而与李杰、谭毅同时期在民生信托任董事长、总裁的张博，已离职去往海外。

如何处置风险

处置违约项目风险，是眼下信托公司的当务之急。

从2021年下半年开始，房地产信托频频爆雷，平安信托专门成立特殊资产部处置不良资产。据财新了解，目前平安信托已经停掉了所有房地产信托业务，只保留不良资产处置，转向家族信托、阳光私募等，并裁掉了不少人。

“处置不良资产有很多方式，比如合作清收、收益权保留、追加增信等。”一位平安信托人士介绍，无论是直接出售风险项目的债权，还是贷款重组、司法诉讼、抵押物变现、参与破产，都耗时较长；而以“承债式收购”地产项目的股权和管理权，干“开发商”的活，对信托公司的项目运营能力提出更高要求，不是每家信托公司都有盘活项目的能力。

此外，银保监会2021年4月发布《关于推进信托公司与专业机构合作处置风险资产的通知》，鼓励信托公司与不良资产处置机构、信托业保障基金等专业机构合作，采取向专业机构直接转让资产、向特殊目的载体转让资产、委托专业机构处置资产、信托保障基金公司反委托收购、专业机构批量买断信托业风险资产包等方式处置不良。

公开数据显示，2022年上半年，中国信达新增收购非银行金融机构不良资产44.33亿元。此外，多家信托公司曾与中国信托业保障基金开展资产收购业务、反委托收购业务、买断式收购业务等。华润信托年报指出，公司与中国信托业保障基金有限责任公司开展反委托收购业务，根据业务交易安排，华润信托负有潜在的资金补足义务。

但几百亿元的收购金额与信托公司的风险存量相比远远不够。在2月下旬召开的2023年度信托监管工作会议上，监管部门指出2022年多数信托公司风险处置效果不达预期，甚至点名批评部分头部信托公司“直接躺平”，给信托业带来不良影响；并提出2023年全行业风险资产处置目标继续定为不少于3000亿元，并争取风险资产总额有所下降。多位信托业人士表示，有国企背景的信托公司在会上被点名。

前述平安信托人士表示，信托不良资产处置难点是估值和定价。“和银行相比，信托公司的资产规模要小很多，给不良资产打折，折扣大了信托公司损失不起，后续兑付压力大；折扣小了处置机构不挣钱。”

对于风险项目，头部信托公司尚能一单一单消化，而那些风险已集中暴露的信托公司，引入战略投资者、重组，甚至破产清算，成为不得不走的路。“我们‘引战’一年了也没结果，老板天天跑这事，不知未来是否会像新华信托一样直接破产。”一位民生信托人士表示。

“直接破产清算，我们也没想到，一张牌照就这样没了。”一位前新华信托人士表示。“行业里都在卖牌照，信托牌照越来越不值钱了，我们仅作价20多亿元，还是没人买。”一位新时代信托人士表示。

“三分类”下的业务转型

信托业务分类改革，几乎贯穿了整个2022年。虽然多数信托公司从2022年下半年开始已在按照新的业务分类思路调整着力点，但随着《通知》正式落地，信托产品研发、投资、销售等核心能力开始直面考验。

《通知》将信托业务分为资产服务信托、资产管理信托、公益慈善信托三大类25个业务品种，并设置三年过渡期。

与征求意见稿相比，《通知》的几处主要变动是：一是将资产服务信托列在资产管理信托之前。分析人士认为，这项调整透露出监管部门鼓励信托公司做大服务信托的意图。二是将资产服务信托中的第五类“经监管部门认可的其他资产服务信托”改为“新型资产服务信托”，并对新型资产服务信托给出定义。分析人士认为，其他资产服务信托需要符合创新的条件，不能是传统信托品种。

华宝证券研报指出，新的信托分类不仅是对资管新规的落实，更是对信托业务转型方向和监管思路的再次确认，对信托公司业务开展新一轮转型具有重要的指导性意义。

一位华润信托人士表示，将在新分类办法下，进一步探索发展资产服务信托和资产管理信托，并希望以此实现差异化发展。“资产服务信托的定位是信托本源、行业基础、规模支撑，我们要做大做强，将重点做好财富管理信托、资管产品受托服务信托等。资产管理信托的定位是突破方向、潜力巨大，同时竞争激烈，需要做精做细。慈善信托的定位是社会责任、信托特色，有利于打造品牌影响力。”

对于资产服务信托，前述华润信托人士进一步分析，财富管理信托具有风险隔离、他益性的独特优势，可以帮助受益人避免债务、婚变等影响，在中国市场潜力巨大，满足家庭信托100万元门槛的家庭基数约5000万户；资管产品受托服务信托方面，信托公司相比于其他业态，具有处理场外交割、强托管等优势。

该人士还指出，新分类办法意味着信托公司的资产管理将向标准化资产转型，因此提升信托公司的投研能力是惟一出路，关键岗位不再是此前非标业务中的信托经理，而是资产管理业务中的投资经理。

五矿信托党委委员、财务总监兼董秘刘雁介绍，除了继续保持在非标等传统业务上的优势，五矿信托背靠五矿集团，在金属矿产、冶金工程建设等领域有众多可挖掘的业务机会，已成立集团主业服务部，围绕“产业金融”“绿色金融”“科技金融”挖掘协同市场。此外，五矿信托还要做强家族信托品牌，已设立戴泽艺术品信托；创新服务信托业务，推出五缴星服务信托项目，实现公司在预付类资金受托管理服务上的突破；同时积极研究破产隔离制度在特殊资产领域的应用。

中航信托总经理助理、家族信托事业部总经理姜燕介绍，中航信托在服务头部私人银行和券商高净值客户方面已打下比较好的基础，下一步将在股权类信托服务、家庭信托、慈善信托、员工激励信托等提供家族及企业治理安排的整合性服务上发力。

“在海外成熟市场中，信托结构是实现家族企业股权治理和平稳传承的重要工具。目前境内市场还处于发展初期，建议研究探索家族信托直接持股上市安排，将其与传统集合资金信托‘三类股东’相区分。非上市股权信托也需要在登记转让税收等环节配套相应标准。”姜燕指出。

目前企业在A股上市之前，如果存在“三类股东”——即资管计划、契约型基金和信托计划，需要按照监管要求提前清理或作出过渡期安排，因为这“三类股东”存在缺乏民事主体资格、出资人资金来源难以穿透核查等问题。近两年，随着监管认识的转变，出现了几例发行人的股权架构中带有境内家族信托在A股成功IPO的案例，如振华新材（688707.SH）。

不过姜燕指出，目前交易所仅允许家族信托少量持股的公司上市，但不能是控股股东、实际控制人、第一大股东，希望能有进一步的突破。

对于在过去十几年中持续向房地产“输血”的融资类信托和事务管理类信托，在资管新规和“三分类”业务新规实施之后，则在持续压降中。

信托业协会数据显示，至2022年四季度末，融资类信托规模3.08万亿元，同比下降5047.29亿元，降幅14.10%；事务管理类信托规模8.78万亿元，同比增长3.68%，较2017年四季度的峰值下降43.90%。

此外，还有部分房企通过设置“资产收益权转让+回购”、业绩补偿承诺或对赌协议等假股真债方式，借道关联企业从信托公司获得融资，因此信托资产的股权投资中亦有部分投向房地产领域。

比如，闽系房企三盛控股（02183.HK）曾公告披露，2020年5月，兴业信托出资14亿元入股三盛控股参股的孙公司上海盛阙，兴业信托名义上持股70%。但公告中明确披露，“兴业信托对上海盛阙70%股权投资的合同安排其实属于固定收益债务投资”。

不过，随着近两年房地产信托项目违约频发，信托公司在房地产领域已非常谨慎。2022年11月央行、银保监会出台《关于做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知》后，2023年一季度房地产贷款投放和债券发行都出现明显的回暖迹象；然而，房地产信托并没有同步回暖。

用益信托网的统计显示，一季度房地产信托发行规模139.95亿元，规模占比降至仅5.65%的水平，对于集合信托整体的影响越发减弱；成立端，2023年前三个月共计成立房地产信托86.62亿元，规模占比5.24%，同比下滑6.74个百分点。用益信托分析，受限于“房住不炒”政策，监管对于房地产信托并未有明显宽松，叠加部分信托公司仍处于存量业务重整以及清算阶段，地产类信托短期内或仍以压降为主。

中信信托年报披露，“近三年公司大力压降涉众房地产和地方城投业务规模，涉众房地产业务规模降幅达72%，涉众地方城投业务规模降幅达84%”。

“现在房地产信托都发不出去，投资人也不愿意买。”一位中信信托人士表示。

不过一位平安信托人士表示，在房地产信托领域，结合信托业务“三分类”政策，信托公司在特殊资产服务、破产隔离、租赁住房、保障性租赁房公募REITs等领域也有新的业务机会。

2022年以来，中信信托、建信信托、中建投信托、中铁信托等多家公司在住房租赁市场有较大布局动作。2023年3月24日，中信信托作为受托人的首单保障性租赁住房融资项目落地实施。□

版面编辑：鲍琦

最新财新周刊｜私募证券限劣升级

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

私募行业的监管风向已然转变，强化监管、防控风险大势所趋，但应如何兼顾私募固有的灵活性？



根据《中国证券投资基金业年报（2021）》，截至2020年末，私募证券基金"数量多、规模小、小型基金数量占比高、大型基金数量占比低"的现象依然突出。图：IC photo

文丨财新周刊 岳跃 王娟娟

对私募证券投资基金的监管，正逐渐与持牌金融机构私募资产管理计划看齐，"小散乱差"私募将加速出清。

在"史上最严"私募新规《私募投资基金登记备案办法》于2023年5月1日生效之际，中国证券投资基金业协会（下称"基金业协会"）趁热打铁，就《私募证券投资基金运作指引（征求意见稿）》（下称《运作指引》）向社会公开征求意见。按照近期基金业协会出台自律规则的节奏，预计正式稿将很快发布。

《运作指引》吸收借鉴了《证券期货经营机构私募资产管理计划运作管理规定》的相关安排，从募集、投资、运作管理等多个环节对私募证券基金提出要求，还针对结构化发债、"押注式"重仓、通道业务等市场顽疾打出组合拳。

尤其是1000万元的募集和存续门槛，将直接淘汰市场约半数的"迷你"私募基金。不过，这些基金的规模并不大，合计820亿元左右，仅占私募证券投资基金总规模的2.23%。因此，正式规则出台后，加上12个月过渡期的安排，市场冲击整体可控。

"最直观的影响就是推动私募行业的供给侧改革，去伪存真、扶优限劣，压缩监管套利空间，加强对'伪、劣、乱'私募的治理，还从全局视角对诸多风险进行了限制；锁定期安排和申赎管理等条款，提高了私募负债端的稳定性。"华宝证券分析师李亭函表示，"那些勤勉专业、合规守法、真正与投资者利益一致的私募机构，将获得更多发展机会。"

尽管如此，《运作指引》中"双10%""双25%"等多项投资上的量化指标，被指私募行业的监管越来越公募化；私募基金固有的灵活性与加强监管之间如何平衡也成为讨论的热点："既然私募有合格投资者制度，为什么还要'一刀切'地去管具体的持仓和投资集中度？对债券投资加上两重门槛，这样的要求是'稳定器'还是'枷锁'？私募基金是否有必要严格按照持牌金融机构的标准来监管？"

"不能说给出几个指标就是开始私募基金的公募化监管了。公募监管是一套非常复杂的体系，包括从主体资格审批到人员管理、从日常监管到具体的业务监管等方面。私募基金事实上不可能做到这样，一是监管对象太多，二是监管资源有限。"一位熟悉私募行业的市场人士对财新称，"现在提出这些规则的初衷，是为了引导私募基金分散投资、降低风险。"

但也有观点认为，监管部门虽然强调了防范流动性风险和市场波动风险，但这些具体指标背后，似乎都着重考虑应对市场的极端风险，"建议正式稿能在注重风险防范的同时，更加平衡考虑私募基金的特质，建立适当差异化、多元化的市场"。

据财新了解，基金业协会在《运作指引》公开征求意见前，曾小范围征求过几家大中型私募机构的意见。"基本都表示支持，认为对于影响行业声誉和市场生态的不良机构，就应该淘汰出局。"一位知情人士称，"私募基金比较灵活，但也往往因此成为规则的'洼地'。很多时候持牌机构做不了的业务，就跑到私募基金来做，一些管理人也甘愿沦为通道，滋生出各种行业乱象，风险事件频发。私募虽不是金融机构，但也是市场上的重要一环，这方面的

规则短板必须补上。”

截至2023年3月末，在基金业协会登记的私募证券类基金管理人共8620家，占整个私募基金管理人的近四成；它们共管理基金9.74万只，数量上虽占到行业六成多，但基金规模较小，合计5.66万亿元，不到20万亿元私募总规模的三成。

“从基金业协会今年出台的多个规则看，私募基金的监管风向已经转变为强化监管、防控风险。私募行业2万多家管理人还是太多，而且行业关联度和风险外溢性也越来越明显，抓大不能放小，先降下规模再说。”一位资深的私募行业人士表示。

对标持牌机构资管产品

与刚刚生效的《私募投资基金登记备案办法》相衔接，《运作指引》要求私募证券投资基金的初始实缴募集资金规模不低于1000万元；此外还新增了一项持续性的监管要求，即连续60个交易日出现基金资产净值低于1000万元的，基金进入清算流程，除市场波动导致净值变化外。

值得一提的是，1000万元的初始募集规模与持牌金融机构私募资管计划一致，但后者并无存续期低于1000万元就要清盘的明文规定。“从这一点看，私募基金貌似比资管计划更严。”不少市场观点认为，小型私募机构今后生存状况堪忧，或会被市场慢慢淘汰。

“行业里确实有很多像我们这样‘小而美’的机构，目标一开始就不是做大，手里管的资金虽不多，但操作灵活。今后如果市场稍有波动，即使只有一个投资者赎回，也可能会触发整个基金的清盘。规模低于1000万元的基金到底有什么错？”杭州一家小型私募机构的人士说，“虽然给出了连续60个交易日的宽限期，但遇到市场情况不好时，很难募到新份额达标，难道就要因为人为标准而被迫清盘？错过了反弹机会怎么办？这对存量投资者是非常不公平的。”

不过，亦有市场人士认为，1000万元的持续门槛主要是为了打击行业普遍存在的“壳基金”。此前，不少管理人通过小规模实缴基金的备案证明来自我增信，往往是一些过桥资金，“先备案后赎回”，实则是一种为了方便后续基金募集的营销手段。由此，持续性的监管要求能有效打击此类行为。

在监管者看来，“私募‘迷你’基金太多并非健康的行业生态，也难以促成行业的长期、稳定、高质量发展”。一位接近监管的人士此前对财新表示，参与金融行业需要有一定门槛，现在提高门槛的主要目的是淘汰一批比较差的机构，难免会“误伤”那些资金实力尚不雄厚、致力于“精品”路线且专业水平过硬的管理人，“但后者毕竟是少数，预计被筛掉的机构中百分之八九十都是‘差生’”（参见本刊2023年第10期《中国式私募监管再探索》）。

根据《中国证券投资基金业年报（2021）》，截至2020年末，私募证券基金“数量多、规模小、小型基金数量占比高、大型基金数量占比低”的现象依然突出。从数量占比看，1000万元以下的私募证券基金24161只、占47.04%，5000万元以下的39042只、占76.01%；从规模占比看，1000万元以下的私募证券基金合计金额只有826.28亿元，仅占全部私募证券基金规模的2.23%。同期，规模在5000万元以下的私募股权基金占比超过50%，2000万元以下的达到31%。

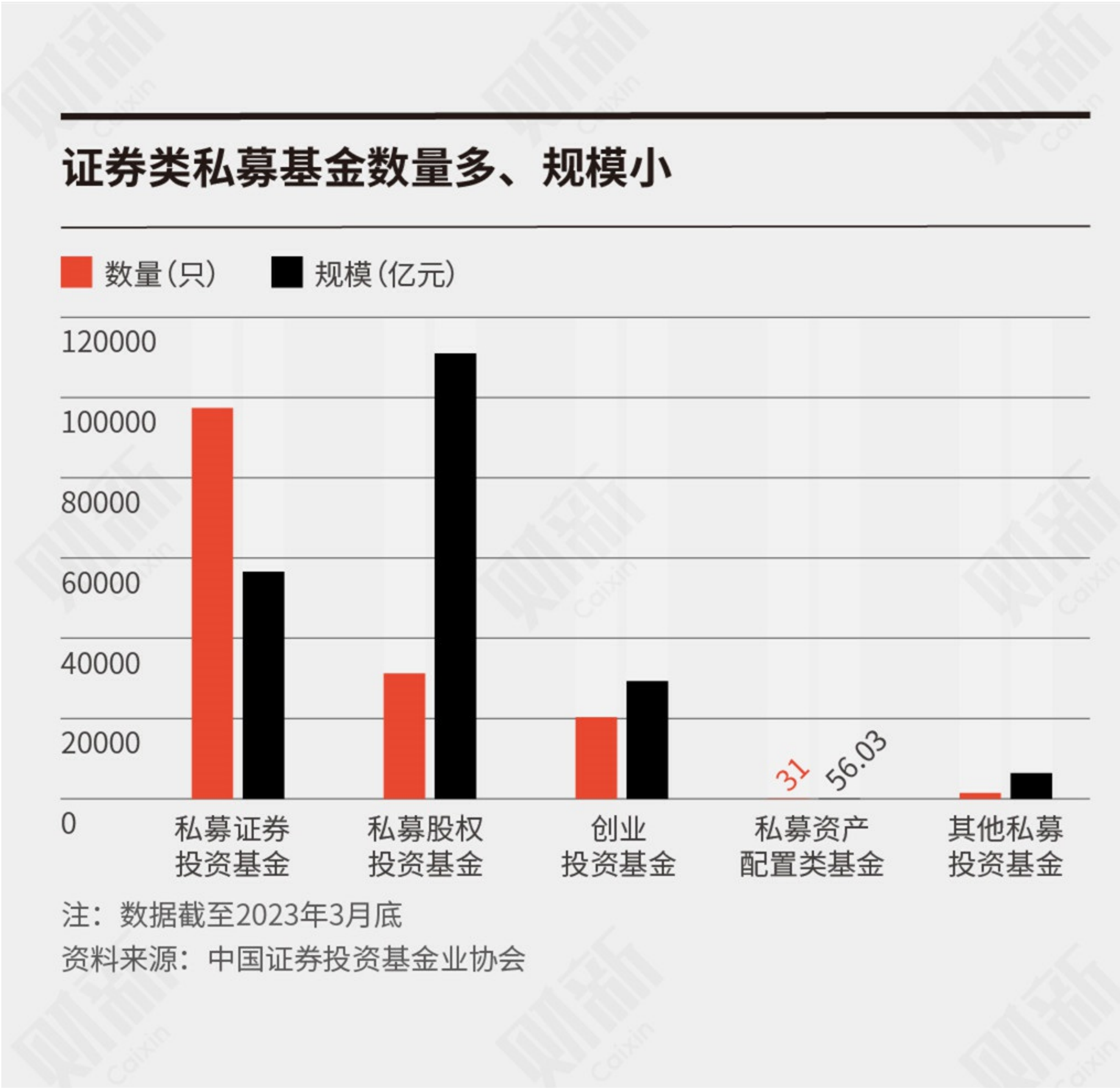
此外，《运作指引》还对私募基金参与衍生品交易做了较多限制，有多个条款被指专门针对“雪球”产品，相关要求与私募资管计划看齐。所谓“雪球”产品，即“雪球型自动敲入敲出式券商收益凭证”，一般由券商设计，通过资管计划或集合信托产品发行。它的运作模式是投资者从券商购买收益凭证产品，产品约定一个波动区间，专业上称为添加了“两个障碍价格的奇异期权”，由于其高收益属性，一度成为2021年卖到脱销的“明星”产品。当标的上涨时，券商支付费用，投资者赚钱；标的下跌，投资者承担所有亏损，券商规避损失（参见本刊2021年第18期《“雪球”何处去？》）。

早在2021年8月，基金业协会就对券商资管、基金子公司等机构进行了“雪球”产品的窗口指导，例如要求单只产品投资“雪球”结构期权的比例不超过25%、对不符合要求的“雪球”产品不予备案等。此后，“雪球”类信托计划的发行也被叫停。

据财新了解，此前有不少券商找了一些中小型私募机构当“通道”，把“雪球”产品包装成私募证券投资基金销售。背后一大原因是，如果通过资管渠道发行“雪球”产品，最低门槛1000万元，而包装成私募基金后，门槛可降为100万元。

《运作指引》此次特别提出“参与衍生品交易期间基金净资产不低于5000万元”的要求，相较于过去1000万元相关资管计划的最低规模，实则大幅提高了资金募集门槛；此外，“向单一交易对手方缴纳的保证金不得超过基金净资产的20%”，意味着私募机构做“雪球”产品至少需要和五家券商合作，不再有所谓的独家合作。





“不得将衍生品交易异化为股票、债券等场内标的的杠杆融资工具，不得为基金销售机构向自然人投资者销售特定结构的衍生品提供通道服务，不得为不符合专业交易者标准的投资者提供衍生品交易通道服务。”《运作指引》要求。

前述市场人士对财新表示，私募基金一直是“雪球”产品的政策“洼地”，“过去资管计划和信托走不通了，就借道私募基金；现在等于是一条线拉齐，不再有漏洞可钻。‘雪球’产品的市场规模肯定会受影响，也算是防范潜在风险聚集的一种手段”。

组合投资 禁止“押注式”豪赌

私募基金向来以投资的灵活性著称，尤其是在持股比例上，此前并无相关限制，多由市场自行约定。而此次提出的组合投资“双25%”限制，在行业引发较多争议，甚至被指私募基金的监管越来越公募化。

公募基金一直有“双10%”的要求，即一只基金持有一家上市公司的股票市值不能超过基金资产净值的10%，同

一基金管理人管理的全部基金持有一家公司发行的证券不得超过该证券的10%。此次《运作指引》要求私募证券投资基金采用资产组合的方式投资，首次提出了"双25%"的限制，即单只基金投资于同一资产的资金，不得超过该基金净资产的25%；同一私募基金管理人管理的全部私募证券投资基金投资于同一资产的资金，不得超过该资产的25%；银行活期存款、国债、战略配售、FOF等情形除外。

私募基金的组合投资"双25%"限制，与持牌机构私募资管计划的投资比例限制一致。基金业协会在起草说明中称，此举是为引导私募证券投资基金管理人提升专业投资能力，"组合投资、分散风险"。"如果单只基金中某一股票的持仓比例过高，一旦这只股票出现重大利空，整个基金净值可能会受到较大影响。设定持股比例上限可以让基金管理人更加谨慎地管理投资组合，避免单只股票的过度集中风险。"一位分析人士称。

近年来，市场出现不少年度收益翻倍的私募基金管理人，但其旗舰基金傲人的业绩多来源于对单一行业赛道的重仓押注，"赌博式"投资之风盛行。此外，有投资者在买入明星私募机构的产品时发现，旗舰基金永远买不到，而入手的旗下其他基金往往业绩惨淡。那些旗舰基金通过"押注式"豪赌打造业绩，亦被市场称为"橱窗基金"。

一位资深的前监管人士对财新表示："什么是基金？组合投资才是基金。如果投资标的是一两个单一项目，不仅市场风险极大，还可能有道德风险，比如暗藏市场操纵和利益输送。"另一位私募市场人士认为，私募的灵活性并不意味着可以在市场上乱来，"灵活性不是打擦边球和铤而走险的借口"。

私募排排网数据显示，2023年一季度管理规模百亿元以上的私募中，正圆投资以20.10%的季度收益率排名第一，近三年的股票策略收益率达到221.61%，业绩远超同行。但有投资者发现，正圆投资旗舰基金的业绩与TCL中环（002129.SZ）走势高度相关，怀疑有可能满仓甚至融资加杠杆"押注"该股。正圆投资相关人士并未对仓位及集中度等问题作出正面回应。

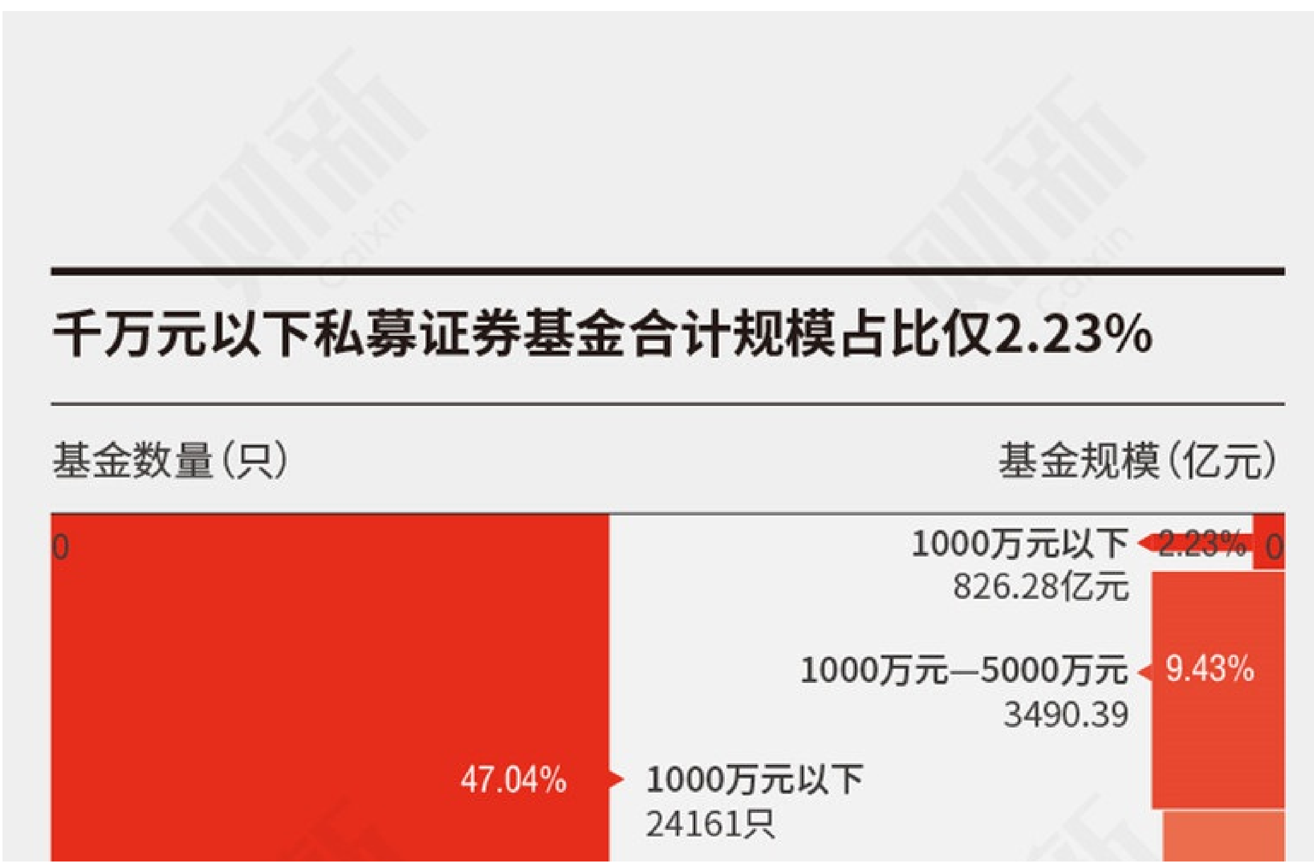
2022年8月，当正圆投资相关基金的净值出现大幅回撤时，就有投资者公开发布举报信称，"正圆是在做投资还是赌博？是基金经理还是赌徒？??无论市场如何变化，永远是满仓单吊一只票（曾经短暂有过两只票），其间还加杠杆"。当时，正圆投资相关人士对媒体表示，该基金第一大重仓股确实比较集中，持仓占比约70%。

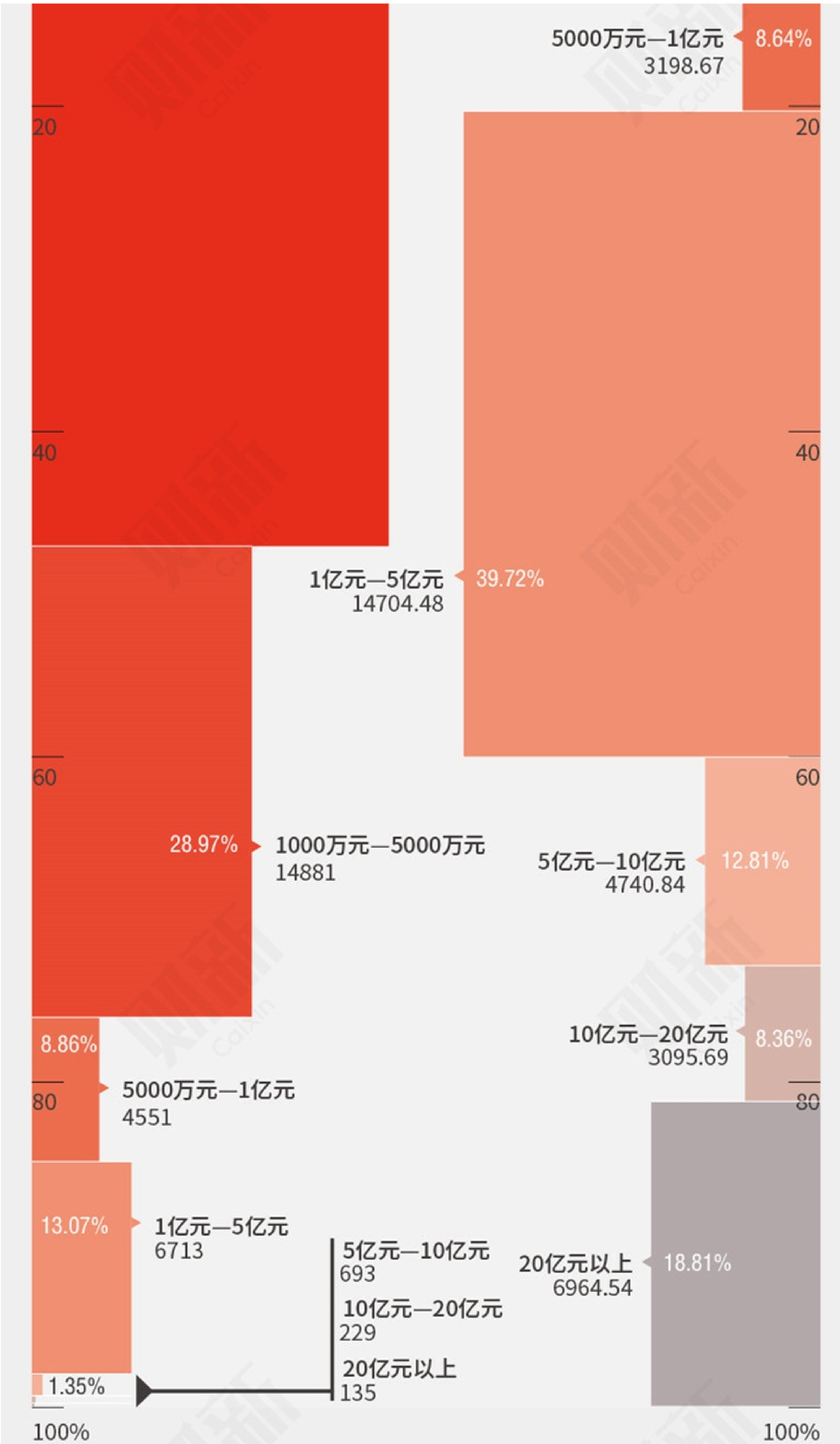
多位私募行业人士对财新表示，私募基金的性质决定了策略上的多元化和灵活性，某个时点的高持仓度也是策略的一种，而且持仓度是一个动态调整的过程，不宜限定得过死；私募基金的合格投资者，如果是激进型，有着较高的市场风险偏好，监管强行要求其降低风险是否合适？

"整体看来，对投资比例的限制更侧重于打击私募债券基金结构化发行这类乱象，以股票投资为主的证券类私募是跟着被'误伤'了。"深圳一家中型私募机构的人士对财新称，风险防范固然重要，但对股票持仓是否应该划定明确标准，值得商榷，"监管部门不能因为出现个案风险或者存在某一类潜在风险，就把全行业的手脚都捆住"。

"从效果上看，越来越多的单一项目型基金的出现表明要求市场自发形成组合投资可能有一些难度，因此本次将组合投资调整为一项监管合规指标。"紫荆资本法务总监汪澍也认为，组合投资"双25%"有一定的积极意义，但对于投资比例在25%以上的正常投资策略安排干扰太强，"另外，由于投资组合是随着投资活动的进行而不断变化的过程，如何进行组合投资监测也是一个复杂的工程"。

至于如何对私募证券基金的持股比例实现持续性的监督，目前看来，责任主要落在了托管人身上。"如果完全靠证监会或者基金业协会，监管资源是绝对不够的。托管人需要发挥监督作用，要压实托管人的责任。比如每个交易日要估值，发现超标就督促管理人改正，或者向监管部门报告。"





注：数据截至2021年末

资料来源：中国证券投资基金业协会

不过，也有市场人士认为，托管行业这几年越来越“卷”、同质化竞争加剧，托管费率降至万分之二，要求托管人控制产品风险甚至可能担责，是一种“不能承受之重”；而反对者称，托管费率过低不能成为减少托管人责任的理由（参见本刊2023年第16期《压实私募基金托管》）。

汪澍建议，可以考虑“一般性要求+特殊情况信披+投资者认可豁免”的模式，允许一定情况下突破“双25%”的限制。例如，突破限制时管理人向投资者和监管机构履行信息披露义务，如超过一定比例的投资者认可，则可豁免并被监管接受。

债券投资集中度争议

此次《运作指引》最不同于以往私募行业规则之处，是对债券投资的集中度提出了“双10%”与“双25%”规定。这样的要求是“稳定器”还是“枷锁”，市场对此颇有争论。

债券投资“双10%”即单只私募证券投资基金投资于同一债券的资金，不得超过该基金净资产的10%，以及私募基金管理人管理的所有私募证券投资基金投资于同一债券的数量，不得超过该债券存续数量的10%。债券投资“双25%”则是单只私募证券投资基金投资于同一发行人及其关联方发行的债券总额比例不得超过基金净资产的25%，同时私募基金管理人管理的所有私募证券投资基金投资于同一发行人及其关联方发行的债券的总数量，不得超过相关债券存续数量的25%。

“很多债券私募的行为没办法拿到台面上，一个显著的特征就是高集中度，包括充当通道、操纵市场、帮发行人自融这些违法违规的操作。”一位了解《运作指引》相关背景的市场人士指出。

债券投资“双25%”并非首次提及。4月11日，基金业协会在与托管机构的相关交流会上，就已窗口指导——固定收益类产品投资债券的，合同中必须明确单只债券投资不超过基金资产净值的25%。有参会券商托管人士会后对财新表示，监管的目的是为了和私募资管计划的规则相统一。亦有百亿元级债券私募高管对此标准表示认同，认为此条将限制新增结构化发债，有利于行业规范。但是，债券投资“双10%”的要求被不少市场机构认为比私募资管计划更严，有向公募基金看齐的趋势，可能让私募投资丧失灵活性。

一位中小私募投研负责人认为，在实质合规方面公募与私募接轨没有问题，有利于市场健康发展，但在风控指标上拉平有待商榷。“私募基金的投资门槛显著高于公募基金，就是为将一般公众与高净值个人进行投资者分层，体现出不同投资者类别在风险承受力、专业性方面的差异。”在这位负责人看来，这种投资者分层，有利于建立多层次投资市场，提升市场流动性、活跃度和韧性，但本次监管对债券投资集中度的要求与投资者分层的适当性管理原则相悖。

“若在投资集中度等风控指标上限制过死，等于废了私募‘武功’，投研难度更高，投入更大，会被迫分散研究时间和精力。”一位资深债市人士对财新称。

不过，前述了解《运作指引》相关背景的市场人士认为：“大型债券私募对集中度的要求一般低于5%；一些小私募没有真正做市场化投资，而是搞利益输送、帮地方政府平台融资，就会存在集中度问题，纵容下去会导致‘劣币驱逐良币’，对整个行业的业务都不利。”

抛开理论层面之争，如果债券投资“双10%”的要求落地，实操中如何把握、避免出现“一刀切”带来的“糊涂账”，值得考量。

前述资深债市人士举例称，“专精特新”科技创新公司债券作为监管鼓励的品种，发行人往往资产体量小、发行债券只数少、单只债券规模不大，如果遵循“双10%”的要求，容易超限，对私募投资约束过大。

“国内债市还有一大现实就是，买得少，话语权就小。如果在投资标的数量上占比低，当信用债发行人到期资金紧张、召开持有人会议谋求展期时，发行人经常不理不睬、难以沟通，甚至强行通过糟糕的展期方案。”不过，对于此类问题，有接近监管的人士认为，现实中持有人往往会通过联合来维护投票权，“关键在于越是垃圾债越不能靠集中度，先撤了更安全”。

另外值得关注的是，对更为追求绝对收益率、博弈高风险的高收益债基金群体而言，投资中天然更容易被动触及债券投资“双10%”指标，因此对集中度要求的反对之声更多。一位高收益债私募基金人士表示，在发行人债券二级市场收益率上升、一级市场发行停滞、债券处于净偿还状态之下，大量高收益债主体存续债券可能仅剩一只，或者众多存续债券中仅有一只属于高收益范畴，都易触及新的集中度要求。

考虑到持仓标的的价格波动，该高收益债私募基金人士建议，对债券以买入成本计算持仓比例。例如，碧桂园发行的“19碧地02”在2022年10月底价格跌至30元以下，2023年1月涨回90元上方，最新价格约为97元。“如果去年10月底以20元买入票面500万元，成本只需100万元，持仓比例10%，到今年1月按市值计算持仓比例远超10%，甚至超过25%，要是因为超集中度被要求减仓，投资人损失了怎么办？”

亦有不同看法认为，任何事情都有两面性，重仓可能会上涨获利，但也可能暴跌甚至成为一个难以变现的资产，引发投资者投诉，“金融资产配置的一个基础理论就是分散投资，如果主动管理，无论是从发行人主体、地域还是单债角度，都要充分分散”。

能否斩断违规结构化发债

基金业协会此前披露的数据显示，截至2022年三季度末，私募基金持有债券市值5185.47亿元，占债券市场总市值的0.4%。绝对规模占市场比重不大，但相较证监会监管的持牌机构，存在政策"洼地"，滋生了不少乱象。

多位受访人士均认为，《运作指引》之所以对债券投资作出严格的集中度要求，是针对债券私募参与结构化发债乱象。在《运作指引》中，债券投资"双10%"的要求紧随于结构化禁止性规定——"私募基金管理人及其股东、合伙人、实际控制人、员工不得参与结构化债券发行，不得直接或者变相收取债券发行人承销服务、融资顾问、咨询服务等各种形式的费用"之后，加上禁止通道业务、多层嵌套等组合要求，对于一些缺乏合规意识和投资能力、靠隐秘结构化发债套利的小私募可能形成"毁灭性打击"。

"基本堵死了，条条到位。"前述资深债券人士评价称。在他看来，违规结构化发债的本质是虚假发行，如果不严监管，下一步信用债市场可能会出现三个趋势：没有真实投资者、没有真实管理规模、没有真实资产管理人。

按照证监会此前的定义，结构化发债是指发行人借助关联方、过桥方、中介机构等市场主体，通过资管产品间接认购自己发行的债券，并利用资管产品对债券进行质押回购融资，最终实现发行融资的行为。结构化发债乱象最早出现于2016年，当时是企业渡过融资难关的权宜之计；2018年后大量涌现，成为发行人掩盖自身真实财务状况的续命工具，大量私募、融资中介潜行其中；由于严重干扰市场定价、涉嫌虚假陈述，这类中国式、不透明、以私相授受为特点的不规范的结构化发债犹如中国债券市场的"毒瘤"，2019年就被各监管部门严令禁止；在2023年5月起正式实施的《私募投资基金登记备案办法》中，基金业协会首次明确禁止私募参与结构化发行（参见本刊2023年第3期《私募基金严进严管》），并于此次《运作指引》中再次重申。

接近监管的人士表示，相较于券商、公募等持牌金融机构，私募一直是后置监管，结构化发债等风险有外溢性，不能不管。监管所担心的风险外溢，主要是结构化发债近两年出现了涉众趋势。"一些私募基金、券商资管或期货资管产品向个人投资者募资，然后去包一只单券，所谓的非标转标，实际风险向散户传导，给客户的收益在7%左右，自己的综收可能是百分之十几，中间还大量涉及地方平台腐败问题。"不止一位业内人士对财新这样表示。

5月4日，基金业协会在官网公示了对深圳雪杉基金管理有限公司（下称"雪杉基金"）及相关风控负责人的纪律处分告知书。告知书显示，2019年5月，雪杉基金与上海阿杏投资管理有限公司（下称"上海阿杏"）签订了《业务合作协议》，由债券发行人关联方出资认购上海阿杏产品份额，该产品再通过雪杉基金在管产品"雪杉夏桐1号"最终投向指定债券产品。同月，雪杉基金还与株洲新芦淞产业发展集团有限公司签署了《投资合作协议》，约定指定第三方认购"雪杉夏桐7号"，并由该产品购买指定债券。此外，"雪杉夏桐1号"和"雪杉夏桐7号"等产品还投向了雪杉基金董事长郑宇所控制的私募基金上海映雪投资管理中心（有限合伙）（下称"映雪"）；映雪也曾是参与结构化发债的大户。

"这种就是典型的私募利益体串谋地方平台公司结构化发债。为了避免集中度太高、目标太大，一人控制多个私募，利用多层嵌套以及互持交换债券搞结构化，资金和债券一般都会分散在多个产品里。"一位资管领域的资深律师对财新表示，对于这类搞"结构化债券池"的私募，债券投资"双25%"的集中度确实可能不够，"双10%"更有杀伤力。

不过，在前述百亿元级债券私募高管看来，结构化发债中，很多私募基金往往只是一个通道工具，"主要是在发行人，信托、券商乃至银行都没少参与其中，光靠'打补丁'还是会存在监管套利"。他认为，债券私募集中度拉高后，私募可能又会跑去信托找通道。在他看来，关键问题在于整个债市信息披露不透明，银行间市场与交易所市场监管规则互通任重而道远。"结构化发债问题不是不能阳光化，债券发行也可以参照新股发行，投标多少倍、哪些机构中标、关联认购多少都披露出来，可以更好地规范债券供给端。"

不止一位受访的债市人士提到，受限于现有规则，除头部债券私募外，大部分私募基金不能直接在银行间市场开户、进行现券交易，需要走信托产品间接参与银行间债券市场，但因《运作指引》要求私募最多只能嵌套两层，这就意味着投银行间债市的私募不能再接受FOF投资者申购。如何能在治理乱象之下尽量减少行业阵痛、不牺牲债券市场及市场主体的发展，诸如此类的问题同样值得考量。▫

张宇哲对此文亦有贡献

版面编辑：鲍琦

徐小庆丨意外的“债券香饽饽”

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

尽管从长期看中国将进入低利率时代，但今年利率继续下行的空间并不大，未来半年需警惕国债的调整风险



债券当前易涨难跌的主要支撑来自旺盛的配置需求，而非经济基本面和货币政策。图：视觉中国

文丨徐小庆
敦和资产管理有限公司宏观策略总监

2023年春节之后，债券成为国内大类资产中表现最好的资产。今年经济处于复苏阶段是毋庸置疑的，但令人困惑的是，债券收益率并未随GDP名义增速出现明显回升。

从资金价格角度看，更无法解释债券收益率的下行。尽管央行尽力保持货币政策宽松，但7天回购利率中枢自年初以来明显上移，月均值从1.7%逐步回升至2.1%附近，略高于公开市场7天逆回购2%这一政策利率水平。就是说，货币政策在引导市场利率回归政策利率。那么该如何理解，债券上涨与复苏的经济基本面以及回归中性的资金面似乎都有背离？

经济复苏阶段对应的债券收益率走势虽多为上行，但也有例外，取决于融资需求是否显著增强，其中居民贷款对利率的拉升最为关键。历史上每一轮利率的趋势性上行，均伴随居民贷款增速的持续回升。2022年下半年以来，本轮信用扩张主要依靠企业部门，居民贷款增速虽开始止跌企稳，但2023年一季度末增速仅较去年年底反弹0.5个百分点，回升力度偏弱，对利率的推升作用并不明显。虽然地产销售出现改善，带动居民贷款新增投放量回升，但更多的本金偿付额抵消了相当一部分的贷款投放量，使得居民贷款的单月净增量相对去年增加不多。

压制利率上行的另一个重要因素是异常旺盛的配置需求。从银行资产负债表角度理解，M2代表银行的负债规模，而贷款投放和债券配置都属于银行的资产运用，M2与贷款的增速差可衡量银行用于配置债券的剩余流动性的宽裕程度。这一增速差从2022年5月以来转正，是2015年以来首次回到正区间，今年一季度进一步扩大。从国债的投资者结构数据也能看出商业银行明显加大力度增持国债：2022年以来银行持有国债的滚动12个月增量占比持续回升，今年已接近100%的水平。从历史上看，当银行的增量占比达到100%以上时，债券收益率往往呈现易降难升的特征。

除了银行，保险的配置压力也在上升。今年1月至2月保费收入增速由负转正至8.4%，创疫情后新高，相应地一季度保险增持国债近200亿元，尤其3月远超历年同期认购量。由于险企偏好绝对收益更高的超长期国债，配置力度加大导致30年国债与10年国债的利差不断缩窄至35个基点附近，已处于历史低位水平。

不仅传统债券投资机构的配置需求上升，券商、理财等交易型机构在3月也加大了对债券的投资力度，居民的投资风险偏好疲弱是主要原因。居民更倾向于选择保守型理财产品，而不是高风险的股票基金，从而导致理财被动增加债券配置。

如何判断居民投资风险偏好开始改善？“M1-M2增速差”是一个较好的观察指标。居民的投资或消费意愿上升，会体现为居民储蓄存款向企业活期存款转化，该增速差就会加大。2021年以来M1增速持续低于M2增速，且两者差距逐步扩大；今年一季度M1增速虽出现回升，但仍低于M2增速7到8个百分点。通常，该增速差缩小至5个百分点以内，市场风险偏好会明显上升，这时居民资金会从理财流向股票，理财在赎回的压力下抛售债券，呈现股涨债跌的跷跷板效应。

近期部分银行陆续下调存款挂牌利率，将有助于引导定期存款占比下降，带动“M1-M2增速差”扩大，进而为股市带来增量资金。所以从风险偏好角度而言，存款利率下调对债券未必利好，除非央行相应下调公开市场操作的基

准利率。

综上所述，债券当前易涨难跌的主要支撑来自旺盛的配置需求，而非经济基本面和货币政策。未来需要观察两方面的变化：一是M1与M2增速收敛带动居民的风险偏好回升，资金从理财转向股市；二是房地产销售持续改善，居民贷款增速逐步回升，缓解银行流动性过剩的状况。任何一种情形出现，压制债券收益率的基础都会发生动摇。尽管笔者认为长期中国将进入低利率时代，但今年利率继续下行的空间不大，未来半年波动率可能会重新加大，需要警惕国债的调整风险。

版面编辑：鲍琦

显影｜被流量选中的淄博

撰稿｜财新周刊 周信达
摄影｜财新周刊 陈亮

疫情放开后消费需求迸发，淄博烧烤意外走红，未来如何使流量持续落地，真正服务于城市经济建设，将是更严峻的挑战

5月5日，“五一”假期结束的第二天，淄博阴雨绵绵。一家30年烧烤店的老板池光春终于在中午回家打了个盹。

“过去一个月连轴转，每天就睡上四五个小时，人都被榨干了。”池光春观察，今天烧烤店的客流量比前几天大约减少了20%，他依旧不敢怠慢，为几天后的周末准备着。

最近一个多月，凭借烧烤爆火，淄博意外成为旅游界“顶流”。“五一”节假日期间，淄博火车站累计发送旅客240252人次，较2019年同期增长8.5万人次、增幅55%，创了新高。据美团、大众点评数据,旅游订单(含酒店、景点门票)同比增长超2000%。

流量迅速变现为经济增长。微信发布的《2023“五一”游玩井喷数据报告》称，淄博旅游业消费额环比4月增长73%。游客在本地中小商户日均消费金额环比增长近40%。另据淄博市统计局，一季度GDP超1000亿元，同比增长4.7%。



牧羊村烧烤店，一名男子站在桌上豪饮，引来众人围观。近一个多月，淄博凭借烧烤的爆火意外地成为旅游界“顶流”。



两名食客手持烤串，以密集人群为背景留影。数据显示，3月以来，淄博全市1288家烧烤经营业户日均接待人数13.58万人，主城区张店区重点烧烤店营业额同比增长35%左右。

在池光春看来，火热“出圈”是多方因素下的偶然结果。新冠疫情放开后，人们迫切寻求一个窗口来宣泄压抑三年的消费需求和自由情绪，而淄博烧烤恰好符合价格低廉、人多热闹的特点。

但与此同时，置身流量的漩涡，这座工业城市承受着来自四面八方的冲击。道路拥挤、酒店一房难求，上百家烧烤店如雨后春笋般涌现，农贸市场大部分店铺改卖网红食品，原有稳定的生活秩序和市场规则已被打乱。淄博市政府则是小心翼翼呵护着这场突如其来的狂欢。

从新中国成立初期的工业排头兵到产业结构转型的失意者，再到流量冲击下的网红，面对身份的迅速转换，淄博正努力抓牢这次难得的机遇。淄博市政府全程主导参与、动员全市资源，悉心打造着服务全国人民的烧烤盛宴。

在更多淄博人眼中，汹涌咆哮的流量，最终会归于平静。流量逐渐过峰后，烧烤的强心剂对经济提振作用能延续多久？GDP的“闪增”能否转化为对本地发展的长效保障？对城市管理者的考验才刚刚开始。

烧烤火爆

在池光春记忆中，淄博的人流量是从3月中旬一下子多起来的。店里突然出现许多年轻的大学生，上来就问烧烤的特色有什么。进入4月份，排队的时间逐渐拉长至两小时，晚上9点左右大部分肉品即售罄。

他介绍，淄博烧烤为大众所津津乐道的“小饼卷葱”吃法大致在2000年左右形成，逐渐成为传统特色。后经过央视《和为淄味》、纪录片《人生一串》等的拍摄播出，算是小有名气，但最近火爆的场面还是让他吓了一跳，“搁以前想都不敢想”。



趁着“五一”假期结束后稍有空闲，烧烤店老板池光春在改造店面窗户，以应对闷热的夏日。他预测，“看样子还能再火一阵子，至少能到‘十一’吧”。

作为典型的“夜间经济”，烧烤店普遍傍晚开门营业至半夜，但为了适应游客的消费习惯，大多数商家将营业时间提前至下午4点，甚至增加了午餐。一位老顾客提前两小时打电话预订位置，池光春很不好意思地拒绝：“我们现在真的没有办法保证，只有来到现场才能确定。”

上午11点到店里打扫卫生、清点准备货品，下午3点半在室外摆放马扎、开始接受游客的询问，4点半进入忙碌的连轴转，一直到晚上12点顾客全部散去，凌晨两点才回到家。这是池光春近一个月里每天的工作安排。“员工可以轮班倒休，老板得一直盯全程确保不出问题，我们现在反倒更累，不夸张地说一刻不停。”他调侃道。

承载能力远不及消费需求，是这段时间淄博烧烤商家共同面临的难题。池光春的烧烤店有60多张桌子，按每晚翻台一次计算能接客120桌，最多的时候达到160桌，但现在到店客流量是以往的三倍左右。他用公共汽车做比喻：车上一共100个座位，可能挤一挤有120人，无论如何不可能装下200人。店里人手从原来的12人翻倍至20多，烧烤师傅的工资水涨船高，平时每个月四五千，现在一张口得1万起步，小时工也从15元涨至20元。



牧羊村烧烤店突发停电，食客们喝彩狂欢。牧羊村是淄博目前最火热的烧烤店之一。被吸引而来的不只是游客，还有许多追逐热点流量的面孔。

面对蜂拥而来的游客，目前淄博最火热的烧烤店——牧羊村实行预约放号制，每天早上9点发放100个午餐名额和150个晚餐名额，同时附一张菜单，顾客须在11点和16点半开餐前早早占好座位，等待依次叫号，若其余时间来只能吃“闭门羹”。

一场“排队争夺战”正在上演。凌晨5点左右，天空透出灰蒙的光亮，入口处便聚齐起带着马扎、裹着厚衣的人群，大致三四十人，其中有员工帮董事长安排饭局、旅行社接待客人、樱桃种植户帮朋友带的县领导排队，更有甚者前一晚在附近游览后直接睡在这里，带来煎饼和咸菜作为早饭。一对5月3日从长沙连夜自驾赶来的夫妻告诉财新，他们抵达后第一件事就是先排上晚餐的号，再去找酒店补觉。“我们从7点开始等才拿到105号，太险了。”

代排队服务应运而生。一名小伙子专门在跑腿APP上接单，每小时收费35元，不仅负责成功取号，还帮忙占座，直到游客到达才离开。按照从早上5点到下午5点计算，他一单12个小时能挣420元。财新在社交媒体查询，淄博烧烤代排队价格普遍在300元—500元，根据店铺火热程度浮动。比如闲鱼上一家店铺显示，牧羊村400元、赵一家240元、玉米地150元。



一名警务工作者在牧羊村烧烤店的排队队伍前执勤。烧烤店实行预约放号制，每天早上9点发放100个午餐名额和150个晚餐名额，顾客须在11点和16点半开餐前早早占好座位，等待依次叫号。



下午3点多，牧羊村烧烤店外立着的满客告示牌。早上9点多，烧烤店的预约放号就已发放完毕，其余时间来只能吃“闭门羹”。

而在淄博市政府耗时20天修建的海月龙宫烧烤体验地里，场面更为火热。其位于当地最大的海鲜牛羊肉物流港内，占地100多亩，多家烧烤从总店抽调人手搭棚摆摊汇聚，同时配有音乐演出、展览等活动，可容纳近万人。官方显示的营业时间是17点至21点，但上午10点不到就有顾客来抢占位置，下午3点已然座无虚席。顾客们背挨着背、肩挤着肩，服务员艰难穿梭其中，全场人声鼎沸。

“只要你们能找到座位，我们就能上菜。”20岁的姜雨扯着沙哑的嗓子向前来询问的人们一遍遍解释。她在附近的淄博职业学院读大二，一周前看到烧烤城招募小时工，每小时15元。姜雨称，4月29日开业第一天，他们计划为每桌上菜，后来根本忙不过来，只能全靠顾客自助拿取。“现场环境太嘈杂了，大家又坐得分散，经常记混谁点了什么，等我晚上回去躺在床上腿疼得睡不着。”

现场一名烧炭师傅称，自己早上8点去运煤，晚上直接睡在店里，每天消耗的炭火几乎是以前的4倍，听说一家二三百张桌子的门店，昨天的流水达到4万元。

华灯初上，真正的烧烤大幕方才徐徐拉开。高举的手机、摇曳的霓虹灯、洪亮的合唱，配合着煤炭的火星、嗞嗞冒油的烤串，烘托出篝火晚会般的氛围。从五湖四海赶来、彼此不相识的人们敬酒聊天，聚会般的感受已超过用餐本身。

烧烤的火爆也带动其他商品的销售。水果、鲜花、纪念品的商贩们机敏地穿梭在人群之中，以一种近乎强制的热情展示着物品，心软的游客只能买单。当地人也从家里自制柠檬茶、冰粉、油炸花生米，加入路边摆摊的行列。

被烧烤吸引而来的不只是游客，还有许多追逐热点流量的面孔。在牧羊村门店外，围绕了一圈密密麻麻的直播设备，其中有带货卖啤酒、音响的，表演才艺绝活的，更多的人则蹲守在这里借机涨粉。



一名食客酒足饭饱，向周围人群分发钞票。气氛带动下，从五湖四海赶来、彼此不相识的人们敬酒聊天，聚会的意义已经超过用餐本身。



牧羊村烧烤店，把纪念品挂在伞上出售的商贩。烧烤店内外，围绕有带货的、卖酒的、唱歌的、表演才艺绝活的等各式商贩。



牧羊村烧烤店，卖气球的老人。

远在安徽宿州的果农蔡源在4月底嗅到了商机，5月4日他与同伴拉着1000斤菠萝到达淄博，“在全国最火的地方肯定能卖得多”。为标新立异，蔡源几个月前特意染了一个“菠萝头”：头发主体染成金黄色，交错剃光几道形成菠萝的纹理，上面一小撮则是墨绿色，远看像极了一把草。

但“淘金之路”远没有想象中顺利。第一天他们开着车直接在街边开卖，菠萝还没有卖出几个，便遭到城管驱逐。这让他一下子摸不着头脑：“不是说这里城管不查了吗？”　来到淄博5天，蔡源的菠萝仅仅卖出了不到100斤，但他心有不甘，并未立即走上返程。



八大局便民市场，果农蔡源染的“菠萝头”引得路人围观。来自安徽宿州的他，5月4日与同伴拉着1000斤菠萝到达淄博，“在全国最火的地方肯定能卖得多”。

对城市的管理者而言，全国各地的人群不断向这场烧烤盛宴奔赴而来，印证了流量密码的魔力。

很难有人解释清楚淄博烧烤爆火的原因。流传最广泛的版本是2022年5月济南疫情1万余名大学生来到淄博隔离，政府提供了优渥的招待条件，而这些学生在今年春天回来表示感谢。一名淄博市政府宣传人员告诉财新，近两年政府非常重视人才引进，当时为了给大学生们留下良好印象，特意要求提高隔离的食宿标准，但二者之间有多少关联不得而知。

她认为，这是一场“天时地利人和”的巧合。一方面，疫情结束后旅游餐饮消费复苏，另一方面，淄博作为一座工业城市，在上世纪末大批产业工人下班后喜欢聚集在烧烤摊喝酒乘凉，形成了自身的“烧烤基因”。

而如果说这些偶然因素将淄博烧烤带进公共视野，政府的引导推动则在后续爆火中发挥了更重要的作用。

3月10日前后，淄博的出租车司机们最早察觉到人流的增加，大量订单来自淄博火车站，目的地则是大街小巷的烧烤店。

政府灵敏地嗅到了营销机会。3月以来先后成立淄博烧烤协会、制定烧烤地图，在市内建立21条烧烤公交线路、市外开通济南到淄博的烧烤专列，并由文旅局长带队宣传。同时加强市场监管，翻新市容，发布《规范经营者价格行为提醒告诫书》，商家不得随意涨价，大量公职人员投入到秩序维护的志愿工作中。

淄博几家大型的烧烤店外，最近随处可见身穿红色马甲的政府人员引导秩序、捡拾垃圾，八大局便民市场（下称八大局）内的一栋办公楼里，几名工作人员一手端着盒饭，一边盯着楼下排队购买紫米饼的人群。

一时间，政府的迅速行动和市民的热情态度，为淄博赢得了潮水般好评。网红们也蜂拥而至，网络流量又引来更多客流。各地官员，省外如辽宁锦州、河北定州专门派人学习考察、召开研讨会，省内潍坊、临沂、日照等地的文旅局长更是直接来到烧烤摊位，极力向游客推销当地特产。



人流如织的浅海美食城。据淄博市统计局数据，今年第一季度社会消费品零售总额313.6亿元，同比增长8.3%，其中限额以上餐饮业销售额(营业额)增长25.2%。

人流在“五一”假期到达峰值。淄博商务局4月底公布的数据显示，3月以来，全市1288家烧烤经营业户日均接待人数13.58万人，主城区张店重点烧烤店营业额同比增长35%左右，主城区周边区县周村、临淄重点烧烤店营业额同比增长20%以上。

流量冲击

人潮汹涌而来，淄博居民的生活节奏为之改变。

“对面的肉铺已经改卖炒锅饼了，那家童装店今天也没开门，又少了一个。”八大局的一家布匹店主李娟一边拭去床单上蒙的灰尘，一边重重地叹了一口气。5月5日上午，市场内多家经营日用品的店铺紧闭门帘，淅淅沥沥的小雨沿房檐滴下。



布料店主李娟在店门口架起一张桌子，进了几箱炒锅饼，抱着“能卖出几盒是几盒”的心态，两边业务同时张罗着。

八大局位于淄博张店区东部老城的一隅，早在20世纪80年代就建立，因当时财政局、教育局、卫生局等市政府8个局委在此办公而得名。市场分布在一个十字街区，南北向卖小吃，东西向卖肉菜、衣服等日用品，后方紧挨着一排排焊着防盗窗的居民楼，电线、网线在半空中杂乱交错。

然而就是这样一个长600余米、道路宽度5米，服务周边居民的普通农贸市场，伴随着淄博烧烤的走红，莫名成了游客们的打卡之地。根据八大局官方统计数据，“五一”期间每日进入和离开人数均在16万以上，相当于深圳欢乐谷整个假期的客流量，北京颐和园4月29日的接待量也不过7.8万人次。

猝然而至的人流打破了旧有的秩序和格局。南北街的炒锅饼、牛奶棒、炸酥肉门前围得水泄不通，店家汗流浃背、声音沙哑；东西街的蔬菜、生鲜、服装店则门可罗雀。李娟每天坐在躺椅上，盯着来来往往的人群，眼睛都被晃花了，“从前周末最热闹的时候也就几千人”。

“年轻游客过来就喜欢吃吃喝喝，根本没有人来买菜买肉，更谈不上日用品了。附近居民嫌现在太拥挤，加上现在自行车和电动车禁止进入，也不愿意来。”李娟十年前从博山琉璃厂退休后总是闲不住，便卖些床单、被罩、自己缝的鞋垫。她很是苦恼，自从淄博烧烤火了之后，摊位的收入不升反降。

一家家蔬菜店、杂货铺、服装店改头换面，空荡的店铺里传来嗡嗡的电钻声，崭新的炒锅饼字样覆盖在旧招牌上，隐约显现原来“粮油面”“鲜猪肉”等痕迹。4月以来，类似的场景越来越频繁在八大局上演。李娟听说，前段时间一家转让费达到18万元，按以前的水平也就2万上下。一名在4月下旬刚入驻八大局卖琉璃的商家称，当时承包费用还比较便宜，一个两平方米的摊位每天租金200元，现在直接上涨到500元以上。“这里现在可是淄博最寸土寸金的地段，好多店铺也舍不得转让了。”



雨天，八大局便民市场，游客纷纷撑起雨伞，本就不宽的街道挤得满满当当。八大局市场呈现一个十字街区，南北向卖小吃，东西向卖肉菜、衣服等日用品，后方紧挨着一排排焊着铁丝网的居民楼。

求变与坚守，正成为当前八大局两种鲜明的底色。如今走上一圈，市场里随处可见炒锅饼、紫米饼的店铺，红色的横幅上写着“正宗网红”“原创第一家”之类标语，但究竟是谁最早开的、这两样食品如何风靡的，当地居民也无从考究。他们习惯下班后买些馒头、熟食回家，现在已无处寻觅。

李娟在自己的布料店门口架起一张桌子，从开饭店的亲戚那里进了几箱炒锅饼，抱着“能卖出几盒是几盒”的心态，两边业务同时张罗着。“直接转行也不现实，这么多布匹让我们怎么处理呢，谁也不知道这阵风能够刮多久，如果费大力气把店铺改造完突然又不火了，岂不竹篮打水一场空”。

市场不允许用喇叭，李娟卖力地喊着“网红炒锅饼六元一盒”，但这半路出家的搭配效果并不理想，一小时过去只卖出了两盒。

另一家蔬菜店老板王红雪则更为淡然，今年66岁的她在八大局已经做了20多年，平时和丈夫就住在摊位后面的门头房里，一大早从博山区池上镇进菜，中午稍微眯一会儿，晚上七八点收摊。现在交通管制汽车拉货进不来，只能用小推车运菜。

“之前生意谈不上多好但也算得过去，营业额每天几百元。”王红雪坦言，不是没动摇过改造卖网红小吃的念头，但实在人手不够。去年刚给新婚的儿子在城南买了房，年纪大了折腾不动，只想攒够养老钱。

目睹着周围的老伙计纷纷退去，仿佛一场海啸席卷过后，有人乘着滑板翻滚进浪里，他们守着礁石留在原地。

与此同时，商业资本也朝这个原本平静的市场席卷而来。“五一”前后，蜜雪冰城、长沙臭豆腐等招牌在八大局悄然出现。它们已形成一套成熟的经营模板，资金雄厚且盈利迅速，能承担更高的租金。双重挤压下，李娟这批“原住民”担心，未来大概率面临着不得不搬走的窘境。



八大局便民市场里一家服装店卖“网红仙女裙”、“网红仙女裤”。自从淄博烧烤意外成为顶流，“网红”也迅速成为商家推广的高频关键词。



八大局便民市场里一家内衣店转卖旅游纪念品。猝然而至的流量打破了旧有的秩序和格局，不少商铺改头换面，转做旅游相关的生意。

市场经济的逻辑正深刻重塑着八大局，其演化为全国其他景点中似曾相识商业街的可能性正在增加。这并非许多当地市民所乐见：如果单独开辟一条旅游街，将不再干扰居民正常生活，但大量同质化小吃入驻后不仅助推物价上涨，又必然消解原有本地化生活特色，而这才是八大局对游客最大的吸引力。

最初爆火的惊喜退去后，当前烧烤店也直面流量的压力。池光春告诉财新，最近一个月牛羊猪肉、烧烤炉子、小饼等前端原材料价格均上涨10%左右，但政府明确要求终端不得涨价。自己的店面下个月即将到期，房东希望能将15万元的租金直接翻倍。

“外界都觉得我们赚翻了，问怎么不扩大店面规模，实际上不是不想，而是不敢。”他有些无奈，一方面，以年轻游客为主力的消费特点决定他们点单量有限、酒水需求少，一般每种烧烤都点上几串尝尝鲜，很多人为了体验氛围一坐就是一晚上，经营最看重的翻台率跟之前相比并无显著提升，甚至还持平。另一方面，淄博烧烤已经树立起了品牌，政府将求稳摆在首位，必须先满足现有客流量的服务，大家比之前任何时候都紧绷神经，生怕出现任何负面事件。

“前段时间牧羊村老板给排不上队的游客下跪，其实我挺能理解，政府天天派几十号警察、志愿者在店前面盯着，精神状态已经到达临界点，换谁谁受得了？”池光春的眼睛里泛着红血丝。

大批新入局者涌入，劣币驱逐良币的隐忧随之浮现。天眼查数据显示，3月份以来，仅登记注册的淄博烧烤企业就超过440家。池光春抱怨，跟风者实在太多了，自己店铺周围扎堆儿新开了五六家店，他们买上设备、网上简单现学几下便潦草营业，采取低价竞争的方式获客，时间长了口碑很容易崩坏。

5月6日，淄博经过两天的阴雨，天空迎来放晴，人流又逐渐密了起来。“看样子还能再火一阵子，至少能到‘十一’吧。”池光春推测。

失落的工业城市

“为何发生在淄博？”这个问题已经被无数人追问过，就连政府和当地人也认为，这个华北平原上的工业小城并不具备成为炙手可热网红景点的气质。

在许多当地人眼中，“鲁C”的车牌号——省内仅次于济南和青岛，是一个值得骄傲的标志。20世纪50年代，淄博刚刚建市时，正乘着“大军工、大重建、大铁路、大摇篮、大支援”的春风蓬勃发展。

依赖丰富的煤炭和冶金资源，淄博在当时建立了山东最大的发电厂——南定电热厂、国家炼油生产基地——齐鲁石化胜利炼油厂、第一家氧化铝厂——山东铝厂，还一度被称为“共和国铝业长子”。

第一个“五年计划”期间，淄博完成了工业化的华丽转型。工业总产值在工农业总产值中的比重由1952年的39.5%上升到70%；轻重工业的比例由1952年的57.4：42.6变为29.6：70.4。

石化工业的勃兴同时带动综合工业体系的建设，博山陶瓷厂、新华制药、山东人民制丝厂等企业迅速崛起。至上世纪60年代末，淄博工业企业固定资产投资占山东省的四分之一，工业产值列全省第二位。70年代，铁矿石、铝的产量分别占全省的50%和100%。此后便长期作为山东省重要的陶瓷、建材、化工、机电、纺织、物流中心，实现了41个工业大类中39个的规模化发展，2011年全市工业总产值突破万亿大关。



淄博市临淄区，连片化工厂日落后亮起灯火。淄博是新中国成立初期的工业排头兵，如今正经历产业转型的阵痛。

曾经的中国第四砂轮厂焊接师傅徐远回忆，彼时的淄博矗立着好几座高达50米的炼铁高炉，在街上走几步便是高瘦的烟囱、密密麻麻的管道、嘈杂的车间。运煤的敞篷火车穿街而过，城市天际线永远与烟雾交缠在一起，年轻岁月的记忆里飘浮着一层生涩的铁锈味。下班回到工厂家属大院，生活区内各类设施齐全，几个男人光着膀子、开两瓶青岛啤酒，妻子端上博山菜，孩子在院子里弹玻璃珠，便是当地人熟悉的日常。

这是上一代淄博工业的文化缩影，也代表着追求稳定的当地人无比向往的“铁饭碗”。“只要跟别人说起你在这几个国有厂子上班，腰板都挺直了，周围亲戚抢着给介绍对象。”徐远说。

但这种自豪很快湮没在工业的衰落和时代的运转中。与所有重工业城市一样，传统产业占工业比重达70%，重化工又占传统产业比重70%的淄博，难逃产业转型的阵痛。迈入新世纪，煤炭、矿产资源开始出现枯竭的苗头，糟糕的环境污染、上升的要素成本、落后的技术愈发成为发展的桎梏。

2011年，淄博市淄川区被列入国家第三批资源枯竭城市，淄博成为全国惟一资源枯竭型、独立工矿区、老工业基地三者共存的城市。2014年前后，大气污染问题广受诟病，冬天的PM2.5指数频频爆表，与北京不相上下，最严重时3米之内完全看不清人。

经济增长和社会发展逐渐显露疲态。2018年淄博城市人口从净流入转为净流出，后者比前者多出1万，2019年还经历了尴尬的GDP“挤水分”。当时第四次全国经济普查调研了第二、三产业的规模和效益，对2018年数据进行修正，结果淄博从5068亿元降至3642亿元，全国排名也从30余位跌到60余位。

2022年，淄博GDP为4402.06亿元，相比20年前稳居省内第一梯队，排名已经跌至第七位，连续被烟台、临沂、济宁等城市“弯道超车”，淄博市民和本地企业难掩失意。



淄川区一家经过现代化改造后的陶瓷厂，工人们在流水线上生产最基础款的马克杯。



博山区，菜园里的琉璃。博山被称为“琉璃之乡”，是中国陶琉文化的重要发祥地。



56岁的张忠岐在废弃厂矿里独唱。2017年起，淄博大规模关停高耗能、重污染的企业。张忠岐所在的煤矿破产，他办理了提前退休，现在每月领着1500多元的养老金。

断臂求生的变革箭在弦上。2017年起，淄博响应国家环保治理号召，大规模关停高耗能、重污染的企业。“十三五”期间取缔化工企业1.04万家，化工园区由28个整合为6个。其中钢铁企业全部关停，焦化、电解铝行业产能全部出清，建陶、水泥、煤炭产能大减。

56岁的矿工张忠岐便是这一批下岗工人之一。2017年，他所在的夏庄煤矿破产，办理了提前退休，现在每月领着1500多元的养老金，晚上喜欢拉着音响在煤矿附近唱歌，墙上“发展为了员工，发展需要员工”的标语仍旧惹眼。

徐远人生中的这场暴风雨来得更猝不及防。他还记得，那是1997年8月的一个下午，厂区喇叭突然播报自己的名字，通知“由于经营战略调整，部分员工将被分流”。买断工龄后，徐远拿走的只有一张工资单和一件厂里的工服短袖。

1998年至2002年间，淄博共有160多家企业破产、近6万职工下岗。原来家属区的邻居们如潮水般散去，纷纷踏上不同的人生轨迹：有人跟随家人到长三角经商谋求发展，运气好的留在厂里退休前当上了车间主任，更多人同徐远一样摆摊做着小生意。卖磁带、砌墙师傅、学校保安，他全部体验过。

当地就业机会日趋凋敝，年轻人外流严重，《2022年淄博市国民经济和社会发展统计公报》显示，常住人口470.59万人，较去年下降0.29万，城市空心化警钟已然敲响。

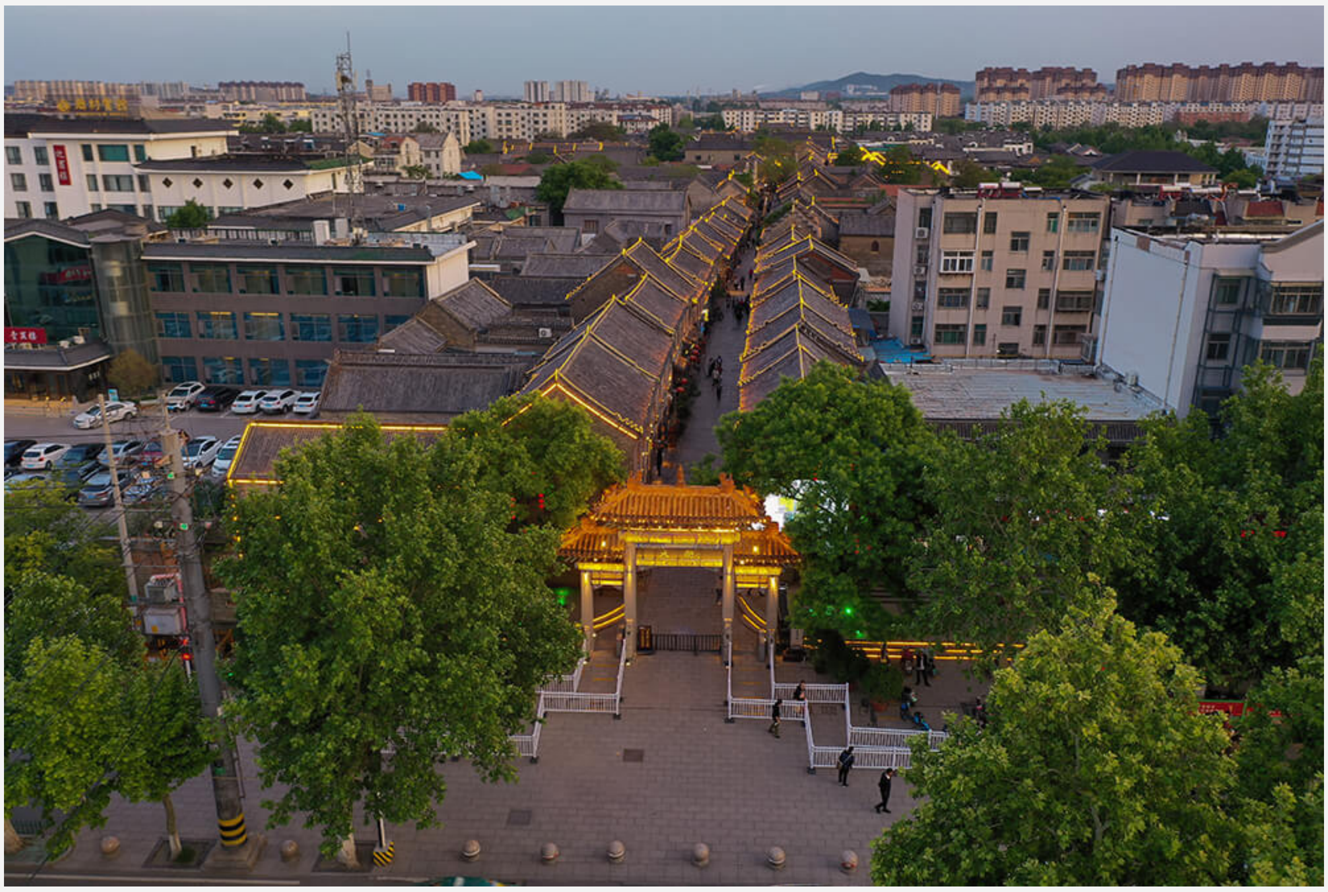
淄博下辖五区三县，重工业集中在南部博山区和临淄区，自1961年市政府由博山区迁至张店区开始，城市的规划发展方向逐渐发生倾斜，新兴产业在北边布局，这些老工业区居民更觉被时代遗忘。

曾经的钢铁森林失去了往昔的尊严，破旧的厂子里门窗残碎、杂草丛生，穿堂风低吟，白底黑字的厂牌早已斑驳掉色，偶尔有老人下午坐在门口晒太阳，其余时间则是探险爱好者的秘密基地。近几年政府改造部分废弃工厂和仓库，建造了唐库文化创意产业园、1954陶瓷文化创意园等项目，意在瞄准工业旅游的发展前景。

徐远闲暇时会提着一瓶二锅头，回到工厂旧址看看，鸟停在一根混凝土柱子上，西边新的楼盘正拔地而起。在他心里，只要这片地没被拆，就仿佛那个火星四溅的时代还在。

而作为一座典型的工业城市，淄博旅游资源称不上得天独厚，但也算差强人意，拥有14处AAAA级旅游区（点）、47处AAA级旅游区（点）。淄博临淄区是春秋战国时期齐国故都，同时是蹴鞠发源地，诞生了姜子牙、齐桓公、管仲、蒲松龄等历史名人，拥有齐长城、周村古商城等遗址，春秋时期稷下学宫百家争鸣，明清时期周村旱码头商贾云集……今年以前，政府文旅部门的宣传重心一直聚焦在齐国历史文化,诉说着昔日的繁华。

然而文旅营销效果不尽如人意。外地游客大多了解淄博的齐国历史，但很少能转换为前往参观的人流，开发不足、城区彼此距离较远被视为发展的瓶颈。2022年全市国内旅游收入391.59亿元。当地人自嘲：来山东旅游西面去济南、东面去青岛、南面爬泰山，中部的淄博无人问津。



淄博周村区的传统旅游景点“大街”，人流稀少。淄博主城区烧烤火爆，但周边城区景点的情况却并不乐观。

2017年9月，政府着力打造的齐古城项目在临淄区开工，总投资36亿元，占地1100亩，预计三年后建成5A级齐文化旅游景区，但由于资金缺乏等原因，项目中断烂尾。

5月9日，财新在现场看到，原址仍是大片空地，近十辆吊车和货车在运转。其中一部分刚装修成一个“齐国美食城”，崭新锃亮的烧烤炉子摆放在空地上，迎接三四天后的正式营业。

正所谓“无心插柳柳成荫”。在不少当地人看来，淄博这座沉寂许久的城市突然又再次被推上全国的舞台中心，从上而下呈现出一种蓬勃向上的生命力，希望借助这次契机重振辉煌，网友讨论的好客热情，其实更多源自内心渴望发展的本能。



2017年在临淄区动工修建的齐古城项目中断烂尾。2023年5月9日，原址其中一部分装修成一个“齐国美食城”，崭新锃亮的烧烤炉子摆放在空地上，迎接三四天后的正式营业。

未来如何持续

从设立烧烤专线、文旅高铁到开放机关事业单位厕所、停车场供游客使用，从派驻大量公务人员承担志愿服务到连夜修路施工、调控价格，淄博市政府在其中扮演了关键的公共服务角色。短期来看收获如潮好评，但从长远角度出发，旅游经济和营商环境终究应回归市场属性，政府不可能一直介入。

一个核心的问题是，这波本就属于意外的烧烤流量，在趋于常态后还能持续多久？为淄博的旅游振兴乃至社会发展注入多少新鲜血液？“淄博就像是一个穿格子衫、敲代码的理工男，一直埋头搞建设，有一天突然让你打扮得花里胡哨，反而不知所措了。”一名接近政府宣传部门的人士如此向财新形容。

她表示，与拥有多年接待经验的典型旅游城市相比，淄博在人员配备、应急能力和处置经验等方面尚有大片空白，因此前期面对汹涌的客流，只能采取“人海战术”，调动全社会资源，保证不出现任何差池。

后期随着社交媒体平台的病毒式传播，政府不得不主动降温。4月26日，淄博市文旅局发布《致广大游客朋友的一封信》，表示“五一”期间淄博客流量已超出接待能力，预计部分重点路段、网红打卡点将会出现交通阻塞、停车难、排队时间长等问题，建议错峰出行，并推荐了省内其他旅游景点。

多名淄博机关系统内部人员告诉财新，政府最担心的是巨大热度容易点燃负面舆情，或被别有用心者利用，私下通知他们不要主动转发淄博相关的视频和文章。“这一个多月以来，政府相关领导没有针对网红城市话题作出过任何回应，因为大家都很清楚，实体产业才是淄博最大的出路。”前述宣传人士表示，其中透露的意味已经很明显，发展依然得靠工业。

据了解，“五一”期间，淄博某个区内280多家烧烤店的营业额累计500多万元，而新华医疗卖一台癌症治疗“加速器”就上千万元，相比之下烧烤带来的利润微不足道。

2020年1月，淄博发布“四强”产业攀登计划，分别为新材料、智能装备、新医药、电子信息，作为新旧动能转换和高质量发展的主攻方向。而目前淄博市综合百强企业中，名列前茅的依旧是石油、煤炭加工业和通用设备制造业等传统产业。

5月6日，淄博市召开市委常委会（扩大）会议，研判即期经济运行情况。会上提到，今年以来城市形象和发展活力有了极大提升，但始终有着清醒的认识：工业仍是淄博高质量发展的“定海神针”，必须始终把工业作为抓发展的首要任务和重中之重。

“其实我们也在想，与其天天守在烧烤摊前，真不如多策划几个项目、签几份合同。”前述宣传人士坦言，“五一”假期是一个大坎，长时间高强度工作让许多政府人员出现疲劳情绪，回归本职工作成为一种盼望。借助这次烧烤流量的“抛砖引玉”，给予外界一个积极稳定的发展预期和投资信心，以吸引青年人才和招商引资，才是政府更希望看到的局面。而这两者正是工业城市谋求转型的主要目标。

比如2020年以来，淄博人才引进补贴政策向博士生、硕士生、本科生分别每人每月发放4000元、2000元、1000元，市领导前往清华、北大等名校宣讲，由社区网格员统计每户还未毕业的大学生；市商务局为跨境电子商务综合试验区、公共海外仓的企业提供50%—70%的资金支持，对销售额突出的零售行业企业给予最高30万元的奖励等。



航拍淄博主城区张店区横平竖直的街道。2023年5月6日，淄博市召开市委常委会（扩大）会议，会上提到，工业仍是淄博高质量发展的“定海神针”，必须始终把工业作为抓发展的首要任务和重中之重。

目标正在兑现。据淄博市统计局数据，今年第一季度社会消费品零售总额313.6亿元，同比增长8.3%，分别高于全省、全国2.7个、2.5个百分点。其中限额以上批发、零售、住宿、餐饮业销售额(营业额)分别增长9.5%、15%、16%、25.2%，比1月—2月分别提高4.7个、14.9个、7.2个、19.8个百分点。前述宣传人士称，此前曾邀请洽谈合作的企业来淄博实地考察，对方兴致大多不高，而这个月有企业主动联系，希望过来吃顿烧烤。

北京改革和发展研究会研究员王明远撰文指出，“流量变留量”对于任何一个城市都非常难，淄博要想实现城市转型，真正抓住年轻人，仅靠制造几个消费热点是不够的，而是要在退缩政府权力、释放社会活力、优化市场环境上下功夫。

而烧烤行业又将何去何从？多名商家并不十分焦虑，吃烧烤早已成为当地人放松娱乐的一种方式，除了7、8两个月的酷暑，往常每年3月—10月都是烧烤的旺季，“单纯依靠老顾客们也足够保障我们生计”。

政府层面亦支持烧烤发展。2015年起，淄博对主城区400余家烧烤经营业户推广使用无烟烧烤炉具，减少90%以上的露天油烟排放。2019年，出台《关于挖掘消费潜力繁荣发展夜间经济的实施意见》，把繁荣发展夜间经济作为提升城市时尚气质和活力指数的举措。池光春盼望，政府后续继续强化监管工作，譬如限制原材料、门店房租的过分涨价，其余的交给市场规律决定。

“不管什么时候，只要来吃烧烤，我们始终欢迎。”他笑着说。

（文中采访对象除池光春、张忠岐外，其余均为化名）

图片编辑 | 董德

开篇图说：2023年5月6日，淄博的牧羊村烧烤店一桌难求，来直播的网红、观光者数量远多于桌前的食客，人们在烧烤摊互动狂欢。

财新

专栏｜AI的赢家与输家

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

技术变革往往同时带来赢家和输家，需要确保AI带来更多的赢家和更少的输家

文丨巴里·艾肯格林
美国加州大学伯克利分校政治经济学教授

金融记者简·奎因曾调侃道，作出准确预测的首要规则是只给出预测内容，或者只预测一个时间，永远不要同时给出预测内容和时间。所以，我有一个不太大胆的预测：像ChatGPT这样的生成式人工智能（AI）将重塑经济，但不知道在什么时候、会在哪里。

在对生成式AI的诸多评论中，人们很少提及一个关键问题：哪些国家将从中受益，哪些国家将受损。先行者美国经济实力是否因此更强？发展中国家发展出口导向型制造业的传统增长道路，会不会被AI赋能的机器人颠覆？印度和菲律宾等寄望发展服务业及出口来推动增长的国家，会不会发现这条道路被AI阻断，因为AI取代了程序员，AI驱动的聊天机器人取代了呼叫中心员工？

毫无疑问，美国在开发大型语言模型（LLM）方面颇具优势。这得益于紧密的产学合作和资金雄厚的风险资本行业支持，ChatGPT之所以源自美国大硅谷地区，并非巧合。早期通用技术的发展，曾让先行国家拥有发展优势。马修·博尔顿和詹姆斯·瓦特将蒸汽机商业化使用，使英国成为第一个工业化国家。随着英国以及其他工业化国家的制成品涌入全球市场，中国和印度等国的手工业无法与之竞争，导致人均收入停滞甚至下降。

但先行者优势也可能被夸大了。现代商业史学家阿尔弗雷德·钱德勒的理论遭受过质疑。毕竟，到了19世纪末，英国人均收入已经落后于美国。在企业层面，网景（Netscape）是浏览器领域的先行者，但未能保持对微软Internet Explorer以及其他浏览器的领先优势。

今天的中国就像当时的微软一样，拥有雄厚的财力。中国在研发尤其是实验性开发方面的投入已快赶上美国。中国不需像美国那样，要克服国会对增加公共支出的阻力。限制其他国家采用大模型的隐私问题也并不是中国面临的主要约束。

与此形成对比的是欧洲。过去几周里，意大利曾暂时禁止了ChatGPT，因为它使用用户反馈信息来训练大模型，并将这些信息披露给其他人。随后，欧盟委员会也提出了一系列规则和法规，对AI在教育、医疗和人事管理等领域的使用，提出了严格的前提条件。可以想象，这些限制将减缓欧洲在AI技术开发和应用方面的速度。相比之下，美国的做法可以用尚无法制的荒野西部来形容。

但从另一个角度看，明确规定什么是被允许的、在什么条件下允许，可能会使欧洲AI开发者在一定程度上共享成果。他们都将遵循一套统一的规则，不同开发者之间的进步更有可能是兼容的，更有望踩在彼此的肩膀上前进。回想一下，当初为何手机在欧洲的普及速度快于美国。诺基亚之所以能成为手机市场的领导者，部分原因是欧洲为蜂窝网络设定了通用的2G标准，而美国采用了一系列彼此不兼容的标准，令市场主体困惑。

发展中国家似乎在这场AI军备竞赛中处于明显的劣势，大量廉价劳动力带来的竞争优势很有可能不再。AI也为这些国家带来了一些潜在收益。比如，一些农业公司正利用农业机器学习和卫星成像，为肯尼亚农户提供定制化的建议。

AI也可以用来减少经济发展面临的技术和金融障碍。例如，在银行分支机构和信贷员匮乏的情况下，使用AI来评估信贷风险，将使点对点借贷成为可能，有利于降低初创企业的金融约束。

经济发展最重要的还是人的发展，即人力资本的累积。在发展中国家缺乏财政和其他资源来大幅增加传统教育支出的情况下，AI有望帮助补上教育的短板。它可用于设计个性化学习助手，能够在教师供给不足的环境中为学生提供个性化指导。读写能力和计算能力的提高，往往对人的发展起到很大作用。

纵观历史，技术变革往往同时带来赢家和输家。我们需要确保AI带来更多的赢家和更少的输家。

版面编辑：鲍琦

最新财新周刊｜天然气顺价进一步

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

为防"气荒"再度上演，年内气价上下游联动料将加速，市场机制完善与社会民生保障重寻平衡，考验政府执行能力与改革决心



2023年1月3日，新疆阿克苏，中国石化天然气分公司塔河输气站员工巡检天然气设备。中国天然气市场起步比国外滞后多年，存在不少体制机制问题亟待理顺。

文丨财新周刊 郭霁莹

在每年常规3月底前须结束的年度长协签订期，油气供给方"三桶油"（中石油、中石化、中海油）报出了普涨的合同气价，需求方部分城市燃气企业（下称"城燃"）拒绝签署，双方陷入僵持，合同气长协逾期难以落地。为防止2022年采暖季"气荒"再度发生，中央政府层面开始着手"动刀"天然气价格联动不畅的机制梗阻。

4月下旬，一名接近监管部门的人士向财新透露，国家发改委近日向各省发改委发布了天然气上下游价格联动相关指导意见进行征求意见，意在健全下游成本疏导机制，其中重点是推动居民用气价格联动。

所谓"上下游价格联动"，是指上游气源采购的平均成本和终端基准销售价格进行联动。当前，国内天然气市场虽向市场化交易过渡，但在整条产业链中，上游气源资源基本垄断在"三桶油"手中，气源价格只是部分放开；下游城燃企业获取气源的管输成本则由国家管网控制；到用气终端，居民用气价格由地方政府监管。

伴随着近年国际油气市场价格走高、波动性加大，城燃企业成本承压，对保供限价的民生用气供气积极性受损；而另一边，为弥补居民侧销气损失，城燃公司长期通过对非居民用户顺价进行交叉补贴，导致终端工业用户用能成本压力增长。

由于价格机制长期扭曲，2022年成为城燃行业"史上最惨淡"的一年。龙头企业效益全线下滑，甚至在多地发生了采暖季给居民用户"断气"的极端事件。2023年3月，中国城市燃气协会（下称"中燃协"）在给国家发改委的一封《关于支持城市燃气企业纾困解难 持续健康发展的建议》中提到，由于民生用气保量稳价政策执行不到位，城燃企业普遍气价倒挂，出现大面积亏损，严重影响城燃安全稳定供应。

据财新了解，3月以来陆续出炉的"三桶油"新一年度销售政策价格呈现普涨趋势，城燃企业2023年购气成本压力进一步加大。湖南、湖北、山东等地多家燃气公司罢签合同，意欲拖到采暖季前博弈价格。一名华北地区城燃企业负责人向财新坦言："现在价格联动不顺畅，进价高、售价低，城燃企业宁可不卖也不愿亏着卖。"

在中国天然气市场，上游供应方一直处于强势地位，易向下传递成本；而下游城燃行业因对终端用户信息具有垄断性，也不乏打着供民生用气的幌子，从上游获取低价管制气调配给工业用户牟利之举。"上游对此类做法很恼火，所以不会轻易让价。"一名受访者表示，"上下游间的关系有对抗性。"

天然气上下游价格联动被推到了不得不变的关键时点。代表下游利益的中燃协疾呼，"完善终端销售价格定价机制，适时放开居民气价管制"。不过，中央层面对出台天然气上下游价格联动办法非常慎重。前述接近监管部门的人士透露，天然气价格联动指导文件已完成征求意见，尚未正式发布。财新综合多名业内人士观点判断，若今年天然气供求情况良好，这份文件可能不会出炉；即使正式发文，也可能只是"指导意见"，而非"刚性、统一标准"，针对的是此前价格联动实在滞后的省份。

下游价格疏导会带来连锁反应，尤其事关居民消费承受力、CPI（消费者物价指数）、通胀等问题，多元目标的宏观管理部门存在诸多掣肘之处。多名油气行业人士指出，能源领域上下游价格联动，须考虑市场机制完善与社会民生保障的艰难平衡，考验各级政府执行能力与改革决心。中国城市天然气用气人口基数大，地方政府对低收入

群体用气保障工作的压力也很大。

价格联动之外，国内天然气市场仍有诸多问题待解，例如上游资源供应垄断、上下游议价权不对等、天然气价格发现能力不足，等等。

“改革都会经历一个过程。”一名“三桶油”人士向财新坦言，中国天然气市场起步比国外滞后多年，确实存在不少体制机制问题亟待理顺。“想一步越过去，很难。”

城燃承压

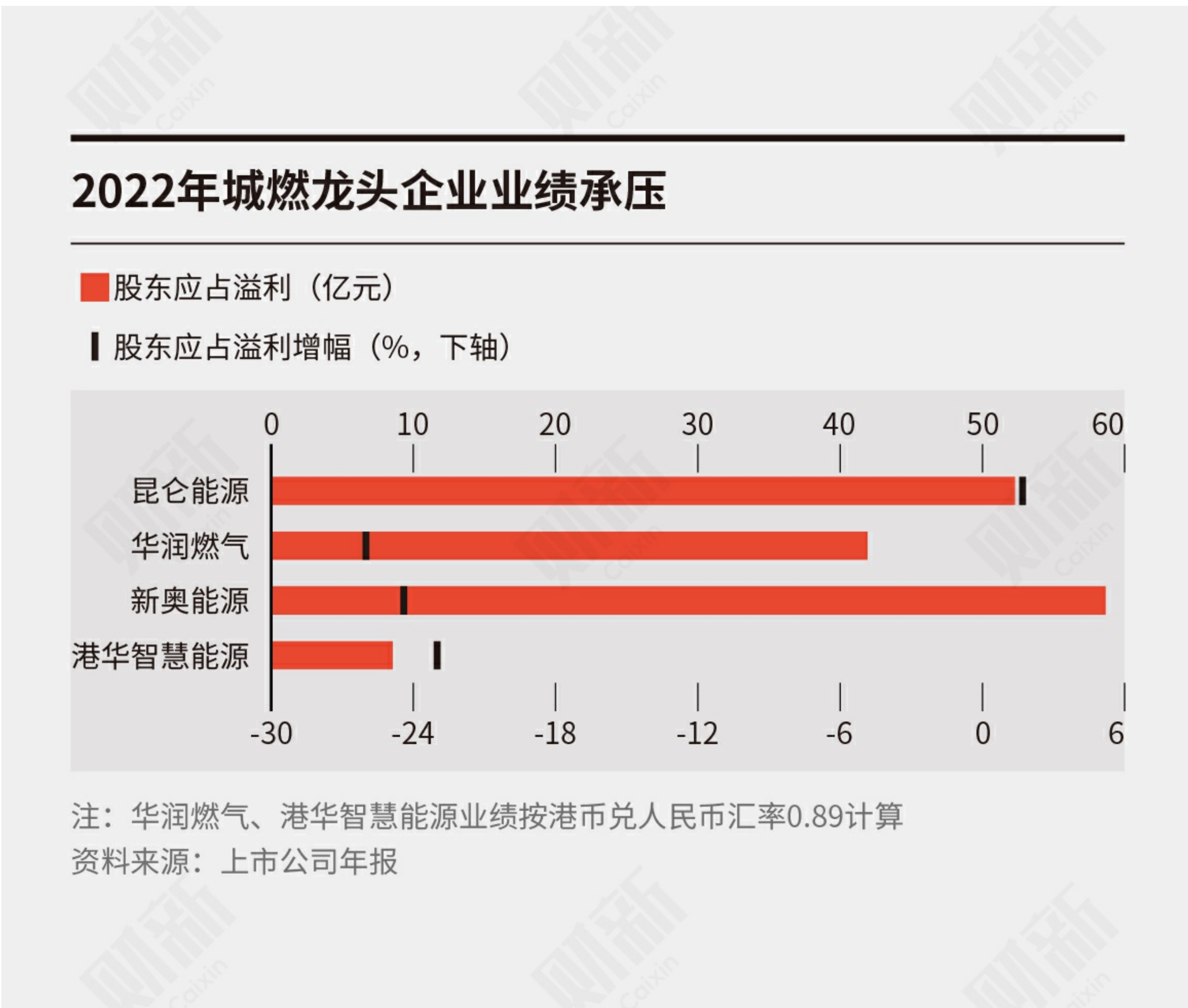
中燃协指出，2022年，城燃企业普遍遭遇严重的气价倒挂，许多企业经营业绩大幅跳水、大面积亏损。

五大龙头公司中，除了2022年给河北农村“断气”陷入舆论漩涡的中国燃气（00384.HK）因会计周期原因迄今尚未公布年报，业内仅有背靠大股东中石油的昆仑能源（00135.HK）2022年录得同比微涨的净利，但盈利水平也低于2019—2021年同期。其余三家城燃上市公司港华智慧能源（01083.HK）、华润燃气（01193.HK）、新奥能源（02688.HK），2022年净利润均同比跌逾两成。

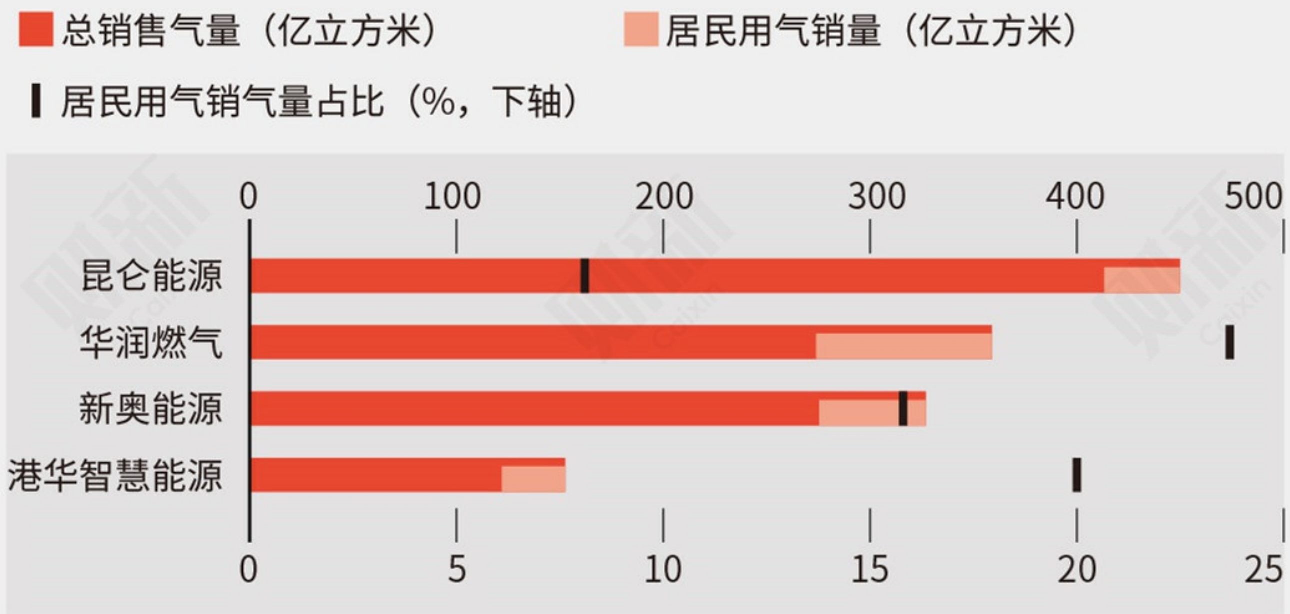
购气成本高且无法传导至终端市场，是城燃企业无力盈利的主因。据卓创资讯数据，以往城燃气源成本一般在2—3元/立方米左右，加上一定配气费用传导至终端，城燃企业尚能维持正常生产运营。在购气量不足时，城燃公司需在上海或重庆石油天然气交易中心竞拍管道气资源。2022年，城燃企业外购气量有所增加，但同年北方和东部管道气竞拍价格均在3元/立方米以上，2022年4月东部管道气竞拍价格甚至一度超过9元/立方米。

结合售气毛利来看，居民用气量占比越大，顺价压力越大。2022年，除了昆仑能源，其他三家城燃企业居民用气量增幅均高于工商业用气增幅。其中，华润燃气在居民用气销量占比以及居民用气销量增幅方面均居首位，昆仑能源居末位。而售气毛利方面，情况截然相反：昆仑能源当年售气毛差为0.5元/立方米，同比回升约67%；华润燃气则同比下滑13%至0.45元/立方米。

经营压力陡增，城燃企业一改往年积极扩张的态度。比如，港华智慧能源于3月16日公告退出上海燃气25%的股权收购，转为深度业务合作。据年报披露，由于天然气采购成本上涨，加上疫情和封城等因素影响，上海燃气2022年亏损5.89亿港元。

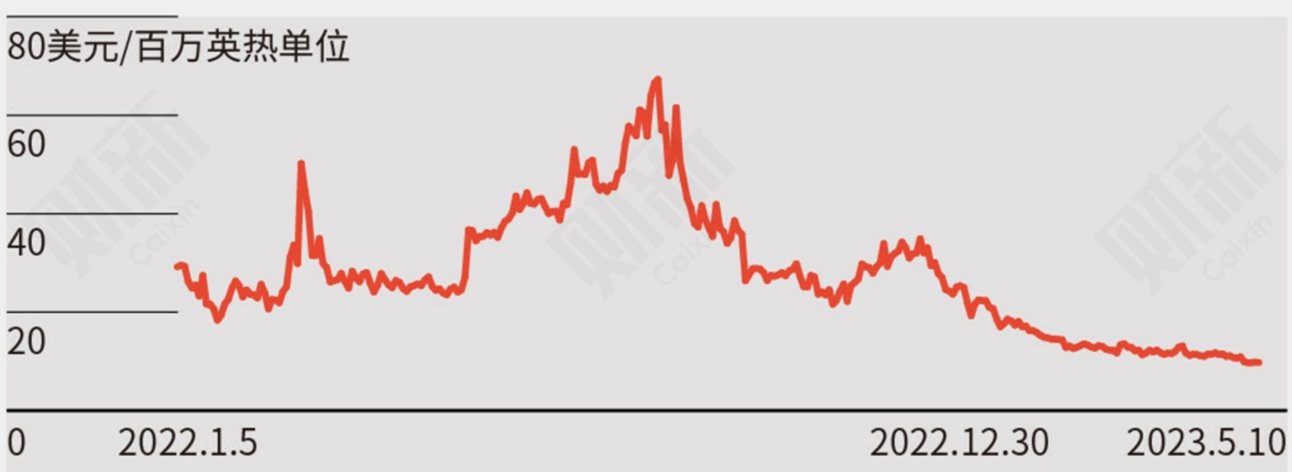


居民用气销量占比大 加剧城燃顺价压力



资料来源：上市公司年报

天然气价2022年波动剧烈 整体高位



资料来源：上海石油天然气交易中心

港华智慧能源执行董事纪伟毅在第四届中国液化天然气发展论坛（下称“LNG论坛”）上坦言，由于在上游缺少话语权，城燃企业的气源在供应量和价格上均不具备常态化能力。

城燃企业2023年购气成本压力将进一步加大。以中石油2023—2024合同年度管道气价格政策为例，新的变化表现在：全年居民用气价格和非管制气价格整体上浮、非采暖季低价管制气配置占比下滑，以及新增3%的现货代采部分。

具体看，在合同气量上，中石油2023年并未减量，合同内供应量按上年实际使用量供应，不过非采暖季低价管制气占比由上年的75%降至70%，高价非管制气占比则上涨2个百分点，同时新增3%的现货代采部分。价格方面，定价上浮比例的“天花板”明显提升，居民全年用气价格可达门站价格上浮15%，高于2022年的5%；非采暖季的非管制气价格为门站价上浮逾80%，而2022年为上浮40%—80%；采暖季的非管制气价格为门站价上浮80%—120%及以上，而2022年上浮比例为70%—80%。

“今年上游调价幅度较大，若顺价程序未能及时有效履行，城燃会面临更大的价格倒挂压力。”大宗商品信息服务商ICIS高级天然气分析师徐菲预计，2023年国内天然气需求将有回升，非采暖季管制气配置占比下降，意味着城燃要补采高价非管制气或现货气源，由此加大成本压力。

同时，受限于议价能力，城燃企业对上游制定的合同非议颇多，却难以撼动。中燃协反映，上游气源供应单位每年对城燃合同量进行5%—20%的压减，合同外气量以市场化名义高价销售；另外，民生用气合同量不足，中石化、中海油则从未签订民生用气合同，导致城燃企业采购成本远超居民销售价格。而在价格方面，合同气定价复杂且不可预判，结算方式由高价到低价计算，导致城燃企业月度购气量未足额使用时，实际结算价格高于合同价格。

一名河北民营燃气公司负责人告诉财新，2023年中石油合同气价格综合上浮约60%，远超2022年的40%。目前，仍有多家城燃企业未签订新一年度销售合同。

阳光时代律师事务所高级合伙人陈新松坦言，每年确实有部分燃气企业拖着不签合同。"这类企业的心理是，我手里有居民用户资源，上游不敢'断气'。"不过他认为，这将加剧上下游交易的不确定性。若下游企业短期内新增用气需求量较大，上下游就会陷入扯皮。

"归根结底还是价格问题。"前述"三桶油"集团人士称，以往天然气价格偏低时，很多城燃公司不愿意签长协，而是临时跟上游要现货；在2021年下半年天然气价格走高后，没签合同的公司就陷入困境，它们也不愿意要上游代采的高价现货。曾"断气"河北多县"煤改气"用户的中国燃气就是典型案例。

2022年入冬后，河北省邯郸市、邢台市等地部分农村地区出现天然气限购、不定时停气等情况，农民深受缺气"断气"困扰，求告无门，严重影响生活质量。在此前河北"煤改气"中力度激进的中国燃气成为众矢之的。几名熟悉河北省城燃市场的人士告诉财新，中国燃气因不满上游合同气价格，未在年初足额签订，到采暖季后，用户需求上涨、市场气价上升，想争取更多低价管制气而不得，居然采取了"断气"的极端措施。最后在舆论压力之下，中央和省市多级政府出面协调给予资金和气源支持，中国燃气才恢复正常供气。

顺价难导

气价不顺，背后反映的是国内天然气市场"计划"与"市场"双轨制的天然矛盾，以及政府、上下游企业、终端用户之间复杂难解的利益平衡。陈新松认为，天然气回归商品属性，顺价销售是惟一的解决之道，但对相关各方其实并无最优解。

定价机制方面，天然气价格呈现政府管制和市场化定价双轨制特征。在终端销售环节，非居民用气和居民用气价格双轨制特征也较为明显，前者偏向市场化定价，后者实行政府监管。

在"管住中间、放开两头"的产业改革总思路下，天然气定价机制近年经历了多次改革，标志性拐点是国家发改委在2020年3月发布了新版《中央定价目录》（下称"目录"），将天然气门站价格由目录移出至附注，并提出"具备竞争条件省份天然气的门站价格，由市场形成"。新版目录附注规定，LNG、海上气、页岩气、煤层气等气源价格由市场定价，国产陆上气以及2014年之前进口气价格，仍按政府规定的门站价执行。明确上游气源价格部分放开。

气源结构差异形成了上游供气方"三桶油"销售合同中复杂的价格体系。当前，"三桶油"整体遵循合同化保供原则。每年3月末、4月初，上下游企业间签订年度供应合同，约定当年购气量；之后在9月、10月签订补充协议，对采暖季用气价格和气量进行调整。这两次签订的气量为合同内气量，此外购买的天然气为额外气。

以在国内供气量占比约六成的中石油为例。往年采暖季，其合同内气量分为居民用气，以及非居民部分的"均衡量一""均衡量二"、调峰气量，每一档价格逐渐上调。其中，居民用气和"均衡量一"纳入管制气部分，在供气量中占大头。管制气价格严格受限，其中居民用气最高上浮比例由国家发改委决定，一般为门站价上浮5%—10%，"均衡量一"则最多为门站价上浮20%。管制气以外的部分放开，例如2022年中石油将非管制气的"均衡量二"定价分为三档，淡季上浮40%至80%，旺季上浮70%-80%。而合同外气量随行就市，现货代采或在油气交易中心购买。

"新版目录把天然气分为两大类后，给了'三桶油'更大的定价权限。"深圳市博铁咨询公司总经理杨常新告诉财新，现实中，地方政府主管部门、城燃公司等无法核实"三桶油"供应的管制气和非管制气比例。按照改革政策，管制气价格最多较基准门站价格上浮20%，非管制气定价则由上下游自行谈判。不过从供需格局看，"三桶油"占国内供气量比重超九成，议价能力强势，下游购气方对价格条款基本没有谈判空间。

而至销售终端，国内城市天然气销售价格实施双轨制——居民用气与非居民用气分开定价，各有最高限价，由地方物价局根据成本与门站价来核定。实际气价则由城燃企业根据实际情况与用户协商确定，其中居民用气价格按照阶梯定价，价格普遍较低，调价一般需要召开城市听证会商议决定；非居民用气价格较为市场化，遇到冬季等用气高峰，价格普遍会上调。

复杂定价体系的背后，上游资源方以气源结构划分的比例，与下游用户消费结构比例之间，必然存在错配。

据多名业内人士测算，2022年中石油合同内综合销售价格约为门站价上浮40%—45%，高于当年多地非居民用气顺价涨幅，导致城燃企业购气成本超限部分只能自行消化。杨常新表示，下游城燃议价能力较弱，因此在新版目录发布后，国内多地政府开始出台联动政策，缓解上游涨价压力。

中燃协反映，目前全国有30个省、市（20个省级单位和10个省辖市单位）在上下游价格联动机制方面出台了政策。其中，9个单位仅有居民天然气价格联动机制文件，9个单位仅有非居民天然气价格联动机制文件，12个单位同时有居民与非居民价格联动机制文件。此外，例如武汉市居民用气销售价格十年来未有变化。中燃协直言，由于联

动调价不到位，城燃企业居民用气价格严重倒挂，部分省份的城燃企业持续亏损两年以上。

多名业内人士认为，天然气顺价，首先应最大程度消除由交叉补贴引起的价格扭曲，建立合理的成本分摊机制。

中国石油大学（北京）能源经济与金融研究所所长郭海涛告诉财新，国内居民用气在消费比例和输气管道成本的规模效应上，明显弱于工业等非居民用户。按照市场规律，居民用气单位气价理应高于非居民用气单价，但现实截然相反。这既加大了工业用户交叉补贴的成本压力，又损害了下游城燃企业在供暖季的保供积极性。

评级机构中诚信国际统计发现，国内36个大中城市居民用气平均价格从2011年底的2.38元/立方米升至2022年底的2.67元/立方米，年复合增长率仅为1.05%，与国际气价相比存在较大价差。

“现在的核心问题是，居民用气价格联动不起来，天然气价格市场化改革很难推进。”一名资讯机构的天然气分析师指出，居民用气价格联动，既要考虑社会民生问题，又考验政府的执行能力。首先，中央对地方建立健全价格联动机制尚未制定系统、专门的指导性政策；其次，各级政府职能不同，省级以上发改委可以调整门站价格，而终端居民用气价格则需地方发改委召开听证会表决。另外，部分省份还存在顺价机制无法及时履行的问题。多名业内人士告诉财新，终端居民用气调价得层层审批，少则两三个月，多则半年，这期间倒挂的价格难以顺出。

联动提速

2022年隆冬的河北“气荒”给尘封多年的居民用气价格改革敲响警钟。一名行业分析师告诉财新，中国燃气“断气”河北强化了地方政府顺价的决心，预计今年国内天然气顺价将强势推进。他同时透露，城燃公司也在修复售气毛差预期。“新奥能源今年给我们的毛差指引是0.5元/立方米，2022年是0.48元/立方米。”

为防止“气荒”再演，今年国内天然气上下游价格联动工作料将加速推进。

地方率先发起上下游价格联动工作。2023年3月中旬，湖南省发改委发布《关于召开湖南省天然气上下游价格联动机制听证会的公告》，对比2021年公告，此次听证会将重点放宽价格联动启动条件和非居民气价上调额度，2022年非居民调价幅度将由上年“不超过基准终端销售价格的20%”调整为“按照气源采购平均成本同步同额同向调整”。3月末，内蒙古自治区发改委发布调价方案，对居民和非居民用气终端销售价格统一调整，基本实现了与中石油2023年销售政策的同幅同步同向联动。

联动机制的建立将推动顺价程序及时有效履行。杨常新指出，以往地方没有联动政策的，提升终端用气价格需开听证会一事一议；而现在各地建立健全联动机制后，在规定条件和范围内的涨价，可以直接出调价文件。中央政府层面亦在行动。2月以来，国家发改委派员赴福建、江苏等多地调研走访，了解燃气购销和价格情况、建立天然气上下游价格联动机制的经验和困难。4月，国家发改委即向各省发改委发布了天然气上下游价格联动相关指导意见的征求意见，提出对联动机制不畅的地方加强工作督导，并做好低收入群体保障工作。

中石油2023年合同定价上浮比例“天花板”明显提升

	2022年合同定价方案	2023年合同定价方案
全年（管制气）居民用气	5%	15%
非采暖季(非管制气) 固定价格气(供工商业)	40%-80%	≥80%
采暖季(非管制气) 均衡量二、 调峰气量(供工商业)	70%-80%	80%-120%以上

注：图中比例为基于省门站基准价上浮比例

资料来源:思亚能源研报，根据采访整理

居民用气可谓天然气改革的“硬骨头”，国内居民用气价格改革长久以来推进较慢。在2018年之前，关于天然气价格改革主要针对的是非居民用气，“居民用气暂不作调整”多次出现在发改委出台的文件中。

2018年5月，国家发改委发布《关于理顺居民用气门站价格的通知》，将居民用气由最高门站价格管理改为基准门站价格管理，实现居民用气与非居民用气价格的并轨。供需双方可以基准门站价格为基础，在“上浮20%、下浮不限”的范围内协商确定具体门站价格。不过，由于终端居民用气价格受地方政府监管，在上游价格上涨时，城燃公司仍不免出现价格倒挂问题。

杨常新指出，建立健全天然气上下游价格联动机制，意味着长期制度化解决行业问题，促进天然气产业持续健康发展。

终端影响几何

上下游价格联动机制实际是一把“双刃剑”：一方面对城燃公司是确定性利好，可缓解其成本疏导压力；但另一方面，也有业内人士认为，“三桶油”也会更坦然地涨价。

终端价格疏导带来的连锁反应，是国家层面的担忧。前述接近监管部门的人士告诉财新，上述指导意见背后的考量是，国内CPI指数自开年以来处于低位，国内经济也自疫情后复苏，或为发布文件的好时机。

结合往年情况，国内普遍关心的是，顺价后居民终端用气价格会涨多少，居民用户能否承受涨价压力。“顺价难点主要是居民用户反对声音比较大。”陈新松坦言，在此前各地的调价听证会上，没有居民同意涨价。

由于上游给城燃公司的居民气量大多是管制气，价格最多较基准门站价格上浮20%。杨常新给财新举例称：“国内三口之家，每月平均用于炊事和生活热水的气量在10—15立方米。假设每月用气15立方米、气价取较高的3元/立方米，联动调价幅度取上限20%，一户居民一个月多花9块钱。”理性测算下来，居民侧承受的压力似乎并不大。

但对城市低收入人群和农村等不发达地区居民来说，负担相对较重。郭海涛强调，国内居民收入差距较大，城乡差距尤其大，农村地区消费能力偏弱，加之部分地区居民有冬季采暖需求，用气量较大，顺价对农村用户带来的冲击相对更大。

从宏观角度看，相比于居民侧，业内更担心顺价对工业用户的影响。“三桶油”供工业用户的气源类型为非管制气，按照中石油2023年销售政策，非管制气气价在门站价基础上最低上浮80%。徐菲认为，工业、化工企业对气价波动更为敏感，“比如，陶瓷企业的天然气成本占生产成本的30%以上，若气价上涨，成本明显提升”，而上涨成本最终将通过各种工业产品传导给居民消费者。徐菲进一步指出，如果终端气价随气源成本调整，影响更大的是沿海地区的工业经济强省，因为LNG进口量逐年加大，且相比国产气和进口管道气成本更高。

也有业内人士表示，影响工业用户气价的主导因素还要考虑用户经济承受能力和能源替代品价格，并非政策完全决定。一名证券行业石油化工分析师告诉财新，国内工业用户顺价较为市场化，由买卖双方自行谈判。城燃公司考虑到工业用户承受能力，按照历史经验，上游涨幅向下传导有时会打折扣。另外，虽然上游气价有所上涨，但在当前国内煤价相对高位的背景下，气煤比价仍处低位，天然气提价预计不会简单地抑制消费。

陈新松乐观预计，若上下游价格联动顺利，还将推动非居民用气领域实现充分的市场竞争，对国内经济发展起正向促进作用。他解释称，地方政府为保障燃气公司普遍服务的能力，往往对大用户直供采取一定限制措施。未来若居民气价上涨，城燃公司通过居民销气便能维持正常利润，这将解绑工业等非居民用气交叉补贴压力，同时促进上游市场充分竞争。

所谓“直供”，就是绕过城燃公司，直接从气源单位接管用气。这意味着气源单位可以直接向终端工业大用户供气。陈新松表示，“未来这一领域谁有优势谁上，充分竞争才能真正把气价降下来。也不排除燃气公司通过更好的价格或服务，争取大用户。”

多点突破价改

在行业人士看来，上下游价格联动是推动天然气市场化改革的关键一步，但更重要的是，气价市场化有助于保障气源稳定供应，满足未来需求扩张。

国内天然气价格改革的目标是“管住中间、放开两头”，即放开气源和销售价格，形成上游油气资源多主体多渠道供应、中间统一管网高效集输、下游销售市场充分竞争的“X+1+X”油气市场体系。

不过，推动天然气市场化改革阻力重重。中燃协执行理事长李雅兰在LNG论坛上坦言，“X+1+X”实际是“3+1+3+X”。她言下之意是，代表上游和下游的两个“X”，目前均受“三桶油”垄断制约，中间的“1”——国家管网并非资源分配方，“三桶油”通过国家管网输气后，还负责对下游众多的X（城燃公司）进行管制气、非管制气的气量分配。

多名业内人士认为，天然气市场首先应突破上游垄断问题，形成多资源主体、多渠道供应。一名地方发改委人士对财新称，“上游供应垄断问题不解决，哪怕下游放开了也买不到其他气源。如果未来沿海LNG能高速运转，国外进口气量远超出需求增量，能源供应宽松，下游具备议价能力，市场化条件会更加成熟。”他同时强调，应进一步发挥天然气交易中心的平台作用，“让更多资源方参与挂牌竞买，上游多元化，下游就有选择余地”。

亦有人士认为，当前气价改革最重要的是放开门站价格。前述接近监管部门的人士表示，现行天然气门站价格实行上限管理，价格机制缺乏弹性。放开门站价格将进一步推动天然气价格市场化，鼓励下游企业积极采购气源，保障供应。

浙江省在放开门站价格方面开了好头。3月24日，浙江省湖州市发改委发文调整非居民用管道天然气销售价格，将天然气上下游价格联动公式调整为：终端销售价格=气源综合价格+输配气价格。此次调整的背景是，浙江省级管网纳入国家管网统一调度运营，实现管销分离，因此浙江省自2023年4月1日起，不再核定省级门站价格。浙江省发展改革委早在2022年底便要求“上游气源及价格由各城燃企业自行谈判确定”。

不过，上述接近监管部门的人士认为，放开门站价是大势所趋，但应考虑具体地区的供需匹配性和平衡度。“浙江省经济发达且气源资源丰富，可以率先尝试取消门站价格，其他地方要视自身情况慢慢来。”

放开门站价格后，进一步问题衍生而来：国内天然气交易中心缺乏合理的天然气基准价格反映真实供需情况、平衡各方利益。国务院发展研究中心资源与环境政策研究所研究员郭焦锋认为，当前天然气交易中心的价格发现能力不足，主要因为品种局限在现货上。现货市场交易时间短，对价格预期影响有限。他建议，应尽快建立国内天然气期货市场，完善价格发现作用，规避价格波动风险。

要实现天然气市场充分竞争，李雅兰强调：“打铁还需自身硬。”她建议，在稳定“三桶油”供应基本量的前提下，大型城燃公司应积极自建LNG接收站，或通过国家管网接收站参与LNG贸易。

深圳燃气（601139.SH）已向天然气产业链中上游延伸。2月18日，深圳燃气订造的第一艘LNG运输船“大鹏公主号”正式交付使用。公司董事长李真在LNG论坛上介绍，建造该船是为了与深圳市天然气储备与调峰库相匹配，提升城市燃气应急保障能力，同时做大天然气贸易。李真表示，未来公司将继续扩大资源池，采购更多货源。公司正在建设两座16万立方米的LNG储罐，将深圳市的城市燃气应急储备量由7天提升至30天，“下一步计划扩建码头，甚至造更大的船”。

陈新松表示，随着天然气价格市场化持续推进，未来上游会出现多种价格。燃气公司若能根据自身情况选择合适的产品，提前锁定气源、储气入库，实现淡季低价储存、旺季入市销售，也是推动行业进一步市场化的方向。▫

版面编辑：鲍琦

最新财新周刊｜中日韩电池战

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

中国电池企业在日韩电池企业势力范围里寻找自己的新蓝海

文丨财新周刊 安丽敏 发自北京，陈立雄 发自日本东京

4月25日，韩国和美国在华盛顿签署23份合作备忘录，涉及多个技术领域，电池首当其冲。这是韩国总统尹锡悦访美成果之一。当天，韩国三星SDI宣布收获美国通用汽车订单，双方决定共同出资建设一座电池工厂，投资规模超过30亿美元。

美国是全球主要汽车市场之一。近两年，美国明确新能源汽车转型方向，电池市场潜力巨大。2021年8月，美国总统拜登签署行政令，提出到2030年，国内新能源汽车销量占比达到一半。一年后，拜登签署《通胀削减法案》，将扶持电动汽车态度变为实际行动。从2023年开始，美国对符合条件的电动汽车提供最高每辆7500美元的税收抵免。

《通胀削减法案》设置电池组件和关键原材料本地化比例两项要求。韩系电池公司占尽天时地利。韩国企业在美国布局较早，已有工厂建成投产。关键原材料方面，与美国签有自由贸易协定的国家可以豁免，韩国在名单上。

更重要的是，《通胀削减法案》规定，外国敏感实体（foreign entity of concern）没有获得税收抵免资格。尽管具体名单尚未出炉，然而行业分析普遍认为，中国企业大概率在劫难逃，这相当于韩国电池企业在美国市场收获一条护城河，得以暂避中国同行锋芒。

当前全球电池市场格局由中日韩三国企业主导。依靠国内新能源汽车先发优势，中国电池企业占据全球最大份额。据韩国机构SNE Research统计，2022年全球电池装车量排名前十的企业中，有六家来自中国。宁德时代（300750.SZ）市场占比为37%，连续六年高居榜首。2023年一季度，比亚迪（002594.SZ）又超越LG新能源名列第二。（有关中、日、韩企业在动力电池领域竞争的数据化呈现，见《【数据深阅读】中日韩电池战 中国电池企业如何突围？》）

单看海外市场，形势正在变化当中。SNE Research最新数据显示，一季度在中国以外的市场，韩系电池企业占比达49%，位居第一，但中国电池企业攻城略地、增势迅猛。同期，宁德时代市占比为24.4%，同比提升7.8个百分点，同比增速是LG新能源的2倍；比亚迪的排位直线上升，一季度同比增速达633.9%。

凭借成本优势，中国电池企业希望在国际市场开拓新蓝海，而海外市场是韩国电池企业传统势力范围，双方势必正面对撞。3月15日，韩国政府明确提出六大关键技术行业，分别是机器人、半导体、充电电池、电动汽车、显示设备和生物技术。4月6日，韩国科学技术信息通信部称，2027年前将在半导体、显示设备和新一代电池三大领域投入160万亿韩元（约8249亿元人民币）。

中韩两国电池企业上演全球争霸赛，日本并不想作壁上观。就在4月25日韩美高调签约这天，日本经济产业省召开第七次“蓄电池产业战略检讨官民协议会”，通报《蓄电池产业战略》各项目标任务进展。

日本是锂电池鼻祖。日本企业旭化成的特别研究员吉野彰是锂电池主要发明者之一，2019年和另外两名科学家共同获得诺贝尔化学奖。索尼最早将锂电池商业化，锂电池从此开始改变世界，在手机、电脑和汽车领域逐渐扩展，日本企业却在这一过程中渐渐落后。

目前全球动力电池TOP10榜单只有松下一家日本企业，市场份额还在不断收缩。日本市场机构富士经济数据显示，2015年松下动力电池市占比37.1%，2020年时仅剩20.4%。

2022年8月，日本经济产业省发布《蓄电池产业战略》。日本官方反思认为，中韩电池企业得到政府大力支持，技术赶上日本，成本更具竞争力。这份报告显示，日本寄希望于开发全固态电池等，重回领先地位，但固态电池还有技术问题尚未攻克，而现有电池技术仍在持续发展，“照这样下去，在固态电池商业化之前，日本企业可能已经疲惫不堪退出市场”。

日本决心双线作战：一方面集合“官产学研”之力开发固态电池，确保新电池技术在2030年左右由日本率先应用；同时，立即着手建设液态电池产能，跟上全球扩产潮流。日本目标是到2030年国内电池产能达到150吉瓦时（GWh），海外产能达到450吉瓦时。日本经济产业省预计，届时全球电池年产能约为3000吉瓦时，日本企业拟夺取其中20%的份额。

日本还借鉴中韩经验，向电池业提供慷慨补贴。4月28日，本田汽车宣布在日本国内建设一座20吉瓦时电池工厂，日本经济产业省将在设备投资和技术开发方面最高补贴1587亿日元（约81.3亿元人民币）。日本电池供应链协会预计，到2030年，日本公共和私营部门需共同投资15万亿日元（约7682亿元人民币）扩张电池产能。日本电池供应链协会成立于2021年4月，目前成员已超过100家。

全球都在向可持续能源转型，交通工具需要动力电池，风光发电需要储能电池，这意味着未来电池还有上百倍

的市场空间。竞争将在技术、制造、成本和应用场景等维度全面展开，中日韩三国企业都在摩拳擦掌。

中国企业“卷出去”

SNE Research会定期发布中国以外市场动力电池企业装车量排名，反映出中国电池企业海外市场份额变化。

以宁德时代为例。2021年一季度，宁德时代电池海外市场销量排名第三，位于LG新能源和松下之后，市场占比为11.3%。2022年一季度，宁德时代市场份额攀升至16.6%。到了2023年一季度，宁德时代超越松下，排名升至第二，市场份额达到24.4%。LG新能源仍然排名第一，但市场份额降至28%。双方差距越来越小。

选用中国企业电池的海外车企越来越多。5月10日，国轩高科（002074.SZ）公告称，将为大众汽车海外市场供应电池。此前国轩高科仅为大众汽车中国市场供应部分电池。5月8日，SNE Research在数据分析中称，韩国现代汽车KONA车型纯电动版很可能使用宁德时代电池。

中国电池企业能够获得海外车企青睐，最重要的原因是成本极具竞争力。中国比欧美国家更早扶持新能源汽车发展，各级政府从2009年开始提供新能源汽车补贴。2015年起，中国连续八年位居全球最大的新能源汽车市场，拉动电池行业进入规模化阶段。宁德时代曾经透露，2010年至2020年，中国电池成本整体降幅达八成。

电池在电动汽车各项成本中占比最高，只有电池成本下降，才能从根本上推动电动汽车实现与燃油车平价。磷酸铁锂电池是中国企业的制胜武器。

电池按照正极材料划分，主要有三元和磷酸铁锂两种，三元电池正极材料主要是镍钴锰酸锂或镍钴铝酸锂。两种电池各有优劣，三元电池能量密度更高，但安全性稍差，由于使用钴、镍等贵金属，成本也不具备优势；磷酸铁锂电池能量密度逊于三元电池，在安全性、寿命和成本方面更胜一筹。

起初，磷酸铁锂在行业内评价不高，被认为是落后技术。乘用车注重续航和车重，优先选择三元电池。当时只有中国电池企业在生产磷酸铁锂电池，用于大巴等商用车，日韩企业凭三元电池技术引领全球。

2016年，主管部门禁止大巴车等商用车使用三元电池，为磷酸铁锂保留市场空间。2016年至2019年，有关部门又设置动力电池企业白名单，意在保护国内电池企业不受冲击。按照规定，整车厂使用名单内企业生产的电池才有资格领取补贴。日韩电池企业没有进入白名单。

中国主管部门亦希望扶持企业实现从磷酸铁锂到三元电池的跃升。例如，新能源乘用车财政补贴标准以续航里程为重要指标，这实际上利好三元电池。三元电池迅速占据动力电池主流地位。中国汽车动力电池产业创新联盟数据显示，2019年6月，三元电池装车量占比为72.8%，磷酸铁锂占比仅为25.1%。

此后随着新能源汽车购置补贴不断退坡，电池成本权重逐渐增大。同时，宁德时代和比亚迪等企业改进电池结构，提升电池系统整体能量密度，满足乘用车续航里程需求，打开了磷酸铁锂电池市场应用空间。

电池系统整体能量密度还取决于电芯和电池组装结构，简化结构、减轻重量，能起到和提高电芯能量密度一样的效果。4月16日，中国科学院院士欧阳明高在一个公开论坛上说，中国企业几乎每家都有拿手的电池结构技术，比如比亚迪的“刀片电池”、宁德时代的“麒麟电池”、广汽埃安的“弹匣电池”等，“磷酸铁锂好像是上帝专门留给中国人的电池”。

电池结构创新推动磷酸铁锂电池进入海外车企视野。特斯拉原本使用三元电池，2020年10月开始在上海工厂生产的Model 3车型上使用磷酸铁锂电池，2021年7月Model Y也推出磷酸铁锂电池版本，同年10月，特斯拉宣布全球标准续航版本车型都使用磷酸铁锂电池。福特汽车、宝马汽车和现代汽车均有使用磷酸铁锂电池计划。

目前市场上大多数新能源车企还未能盈利，传统车企电动汽车业务无不巨亏，成本优势帮助磷酸铁锂电池后来居上。2023年一季度，中国磷酸铁锂电池装车量占比68.2%，三元电池装车量为31.7%。特斯拉预测，汽车动力电池中会有六成使用磷酸铁锂。

在储能市场，磷酸铁锂也在替代三元电池。特斯拉大型储能电池组Megapack最初使用三元电池，在发生多次起火事故后，改用宁德时代磷酸铁锂电池。中国2022年装机并网的锂电池储能站全部采用磷酸铁锂电池。

韩国LG新能源计划开发面向储能领域的磷酸铁锂电池；日本企业认为追赶无望，直接放弃。2023年3月，松下电池子公司松下能源首席技术官渡边庄一郎在接受日本媒体采访时称，不打算开发磷酸铁锂电池，因为“在价格方面与中国企业竞争非常困难”。

中国电池企业能够称雄，离不开完整供应链支撑。负极材料全球前四名都是中国企业，电解液和隔膜前两名也由中国企业把持。日本《蓄电池产业战略》援引富士经济的观点称，中国在电池材料提炼、大部分正极材料、负极材料、电解液和隔膜等方面均占有绝对优势。

三井物产战略研究所研究员赵健告诉财新，很多人认为中国电池投资过度，国内企业太多，这当然是事实，但也有积极的一面。“中国电池企业生产设备和技术更新提升速度难以置信，在残酷竞争中生存下来的公司会很强大。”赵健说。

从出口转向全球运营

中国拥有全球最大的电池产能，在华生产，供应全球，成本最优，但出口模式面临挑战。

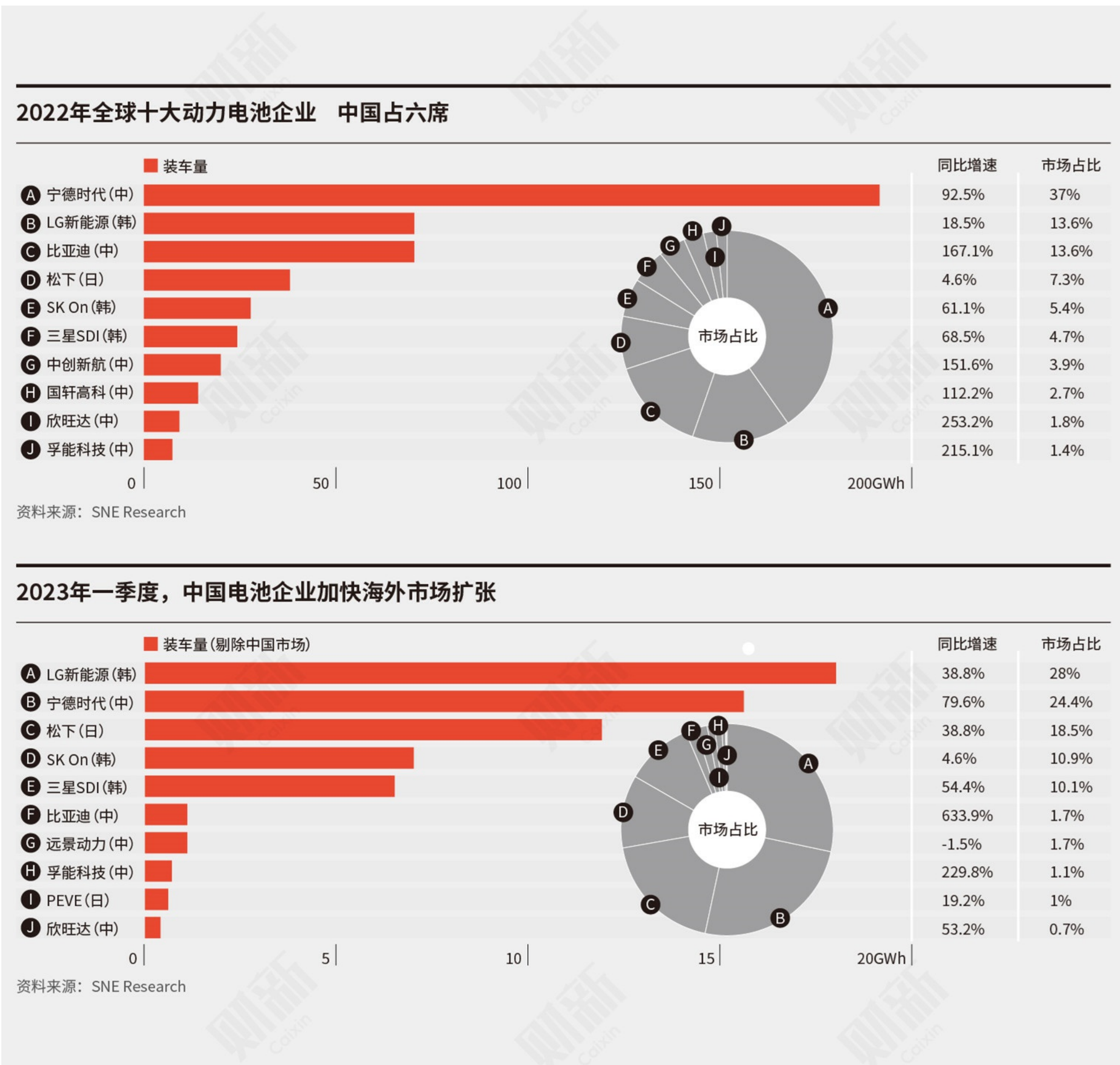
国内一家电池企业销售负责人告诉财新，海外车企大规模批量生产电动汽车，会要求电池等核心零部件供应商就近配套，运输距离一般不能超过300公里。对欧美市场来说，动力电池从中国起运并不符合要求。

汽车企业生产普遍采用丰田精益生产模式，零部件按照“小批量，多频次”准时供应，有利于车企尽可能减少各环节库存。为了配合这种模式，零部件企业一般会围绕整车企业就近建设生产园区。

此外，全球车企刚刚经历过三年疫情冲击，更加注重供应链安全和稳定。不愿具名的车企采购部门人士称，原来汽车采购最看重成本，这使得汽车供应链全球化分工特征非常明显，每个零部件都能够找到“全球最低价”。一些极端自然灾害尤其是2020年暴发的新冠疫情打乱了固有模式。例如2022年3月至6月，上海实施长时间静态管控，江浙沪地区很多零部件工厂无法正常生产，车企短时间内找不到替代方案只能蒙受损失，影响还放大至全球。

这名人士介绍，当前车企主流思路是在全球几个主要市场建立区域性供应链体系。比如宝马汽车规划的六座电池工厂分布在欧洲、中国和美国。本田汽车规划的电池工厂分别位于日本、中国和美国。在上述思路主导下，成本不再是首要考虑。

5月9日，中国电池企业亿纬锂能（300014.SZ）发布公告称，以1285.9万欧元（约9743万元人民币）的价格在匈牙利德布勒森市（Debrecen）购买45公顷土地。亿纬锂能将在这里建设圆柱形动力电池工厂。匈牙利是新兴的动力电池企业聚集地，中国企业是主要投资方。



欧美政策展现出扶持本地化制造倾向

美国《通胀削减法案》电动汽车补贴设置电池组件和关键原材料本地化生产比例要求		欧洲《新电池法》主要条款
电池组件（包括电池正负极材料、电解液等）	关键矿物原材料（锂、镍、钴、锰等）	
2024年之前在北美当地化生产的比例达到50%	2024年之前在北美当地开采和加工的比例要达到40%	2023年开始对重要原材料进行供应链尽调
2024年和2025年达到60%	2024年达到50%	2024年7月1日起公开碳足迹
2026年达到70%	2025年达到60%	2025年7月1日起申报电池中回收锂、钴和镍含量
2027年达到80%	2026年达到70%	2027年超出碳足迹限值的电池禁入欧洲
2028年达到90%	2027年要达到80%	2030年起电池必须使用一定比例的回收材料
2029年要达到100%	2025年起，不得含有外国敏感实体提取、加工或回收的关键原材料	
2024年起，不得含有外国敏感实体电池组件		

注：美国《通胀削减法案》规定，与美国签署自由贸易协定的国家可以豁免，日本获得相同待遇，欧盟也在就此谈判

资料来源：财新根据公开信息整理

2022年8月，宁德时代宣布计划投资不超过73.4亿欧元（约557亿元人民币）在匈牙利建厂。该工厂也位于德布勒森市，占地221公顷，总建设周期为64个月，全部建成后总产能将达到100吉瓦时。

德国宝马新一代电动汽车平台工厂就落户德布勒森，投资额达10亿欧元，预计2025年建成投产。宝马是上述两家中国公司的共同客户，因此宝马在欧洲规划的两座工厂由两家公司分别建设。

按照总投资额和产能规模计算，宁德时代匈牙利工厂每吉瓦时建设成本明显高于国内。宁德时代当时称，选择在匈牙利投资数百亿元建厂是为了响应客户要求。除了宝马，宁德时代的客户还包括奔驰、Stellantis、大众等。

欧洲和美国没有电池产业链，随着电池重要性凸显，这些地区和国家的政策体现出扶持本地化制造能力的倾向。

2021年，欧盟制定《电池与废电池法规》草案（下称《新电池法》）。2022年12月，欧洲议会和欧洲理事会就《新电池法》达成临时政治协议，距离正式通过仅剩一些法定流程。

《新电池法》要求电池企业从2023年开始对重要原材料进行供应链尽调；从2024年7月1日起公开碳足迹；从2025年7月1日起申报电池中回收锂、钴和镍含量。至2027年，超出碳足迹限值的电池禁止进入欧洲；从2030年起，电池必须使用一定比例的回收材料。电池“碳足迹”是指电池从矿物开采到原材料加工、电池生产和运输、使用等环节碳排放总和。

远景动力技术有限公司执行董事、中国区总裁赵卫军称，新电池法实施，短期内可能只是增加部分成本，过几年就有可能变成贸易壁垒，企业如果达不到要求将面临罚款，甚至无法进入欧洲市场。

不愿具名的权威电池专家称，欧盟已经明确到2035年禁售燃油车，电动汽车毫无疑问将成为市场主体。他认为，《新电池法》事实上是在引导电池和相关供应链企业在当地建厂，帮助欧洲形成完整产业链。

美国《通胀削减法案》更加直接，明确提出电池组件和关键原材料产地比例要求，否则汽车产品不能获得税收抵免。5月2日，特斯拉一款使用宁德时代磷酸铁锂电池的车型上线销售，官网显示这款车型只能获得一半——即3750美元——税收抵免。行业人士猜测，这款车型无法满足电池组件本地化比例要求。

《通胀削减法案》提出，2024年之前，电池组件在北美当地化生产的比例要达到50%，2024年达到60%，此后这一比例要逐年提升，2029年要达到100%。2024年之前，关键矿物原材料在北美当地开采和加工的比例要达到40%，2024年达到50%，至2027年要达到80%。关键矿物还可来自与美国签有自由贸易协定的国家。这些具体要求表明，《通胀削减法案》最终目标是推动电池组件和原材料几乎全部实现本地化生产供应。

地缘政治风险也是全球汽车产业链难以回避的问题。2022年2月，俄乌冲突爆发。一年多来，国际关系风云变幻，世界不再是平的，稳定运营能力考验着全球企业，汽车和电池企业无法置身事外。

一名车企人士称，中国新能源汽车和电池一旦固守本土，就意味着放弃全球三分之二的市场。无论从哪个维度考量，中国新能源汽车产业链都进入了“大航海时代”。

激战欧美市场

中国电池企业积极拥抱变化，掀起欧洲建厂热潮。除了亿纬锂能和宁德时代，中创新航（03931.HK）、蜂巢

能源等电池企业均宣布了建厂计划。上游产业链企业亦跟随“出海”，包括电解液公司新宙邦（300037.SZ）、电池隔膜公司恩捷股份（002812.SZ）、电池材料和回收企业格林美（002340.SZ）、负极材料企业璞泰来（603659.SH）等。

面对美国阻击，中国电池企业采取“迂回方式”尝试突围。2023年2月，宁德时代与福特汽车达成新形式合作关系，工厂由福特汽车全资建设，宁德时代提供运营和技术服务。特斯拉也有意复制这种模式，在美国建设磷酸铁锂电池工厂。

4月28日，国轩高科称，美国市场前景广阔，公司将在美国建设电池工厂。此前它已确定在美国密歇根州建设电池材料工厂。国轩高科主要股东是德国大众汽车，美国《通胀削减法案》没有明确“外国敏感实体”内部股权比例要求。三元正极材料企业容百科技（688005.SH）称，计划从韩国工厂向美国客户供货，韩国与美国签有自由贸易协定，能够满足美国法案要求。

欧洲和美国是动力电池两大增量市场，美国增速尤其迅猛，中国企业蜂拥而至，将直接冲击日韩电池企业。SNE Research在数据分析中称，可以预见中国和韩国电池公司之间的竞争将比以往任何时候都激烈得多。

日韩企业较早耕耘海外市场。2014年，日本松下与特斯拉共同投资在美国建设超级电池工厂。2018年和2019年，韩国三星SDI和SK On分别在匈牙利建厂。LG新能源在波兰、中国和美国均有工厂稳定运营。

要求匿名的机构人士认为，相对而言，中国电池企业在欧洲市场更有胜算。接近宁德时代的人士曾告诉财新，公司与LG新能源在欧洲的订单平分秋色。中日韩企业竞争焦点和变数主要集中在美国市场。

美韩两国关系稳固，韩国企业希望利用自身优势和美国政策利好，顺势扩大份额。作为韩国最大的电池企业，LG新能源在4月26日发布的一季度财报中专门分析美国《通胀削减法案》实施影响。LG新能源预测，法案将为公司增加利润1003亿韩元（约5.2亿元人民币）。

LG新能源目前符合美国法案要求的有效产能为15—20吉瓦时，按照规划，LG新能源拟将美国产能扩张至250吉瓦时。美国特斯拉、通用汽车、日本本田汽车都被LG新能源收入客户名录。市场消息称，丰田汽车计划在美国建设电池工厂，合作伙伴很有可能是LG新能源。

SK On的主要客户有福特汽车，现代汽车畅销电动车型IONIQ 5亦选用它的电池。三星SDI当前是宝马多款车型电池供应商，还为美国造车新势力企业Rivian供应电池。

前述机构人士称，考虑到地缘政治风险，很多希望在美国销售的车企会将韩国电池企业列为首选。

日本不想再错过市场机会。2022年10月，松下宣布投资40亿美元，在美国堪萨斯州建设电池工厂，年产能为30吉瓦时。这是松下在美国的第二座电池工厂。

松下很快将有新动作。2023年4月，日本共同社报道称，松下正考虑在美国俄克拉何马州建设第三座电池工厂。该消息还未得到官方正式确认，工厂选址也有可能发生变更。

松下在生产圆柱形电池方面有丰富经验。中国电池设备制造商吉阳科技董事长阳如坤称，时至今日，松下为特斯拉供应的1865电池产品一致性最好。一致性是衡量电池品质的重要指标。电池包含成百上千个电芯，电芯各项性能指标一致才能协同工作，否则电池性能无法充分发挥，甚至存在安全风险。松下还是特斯拉2170和4680电池供应商。上述数字代表电池尺寸，例如4680指电池直径和高度分别为46、80毫米。

赵健认为，日本电池企业在美国建厂会顺利达到美国法案要求，而中国电池企业在美国建厂可能不是一个好主意。面对美国市场风险和日韩企业拼抢，确有不少中国电池企业望而却步。前述电池企业销售负责人称，储能电池可以在东南亚等地建设生产基地，作为出口全球跳板，汽车动力电池很难找到类似中转站。他告诉财新，尽管可以考虑与美国签署自由贸易协定的国家，但风险仍然太大。电池工厂投资规模动辄几十、上百亿元，企业很难轻易下决心。

中国电池企业走向全球运营绝非坦途。一名中国电池企业高层人士提醒，中国电池企业需要格外注意防范专利纠纷，避免出现质量问题。中国企业和市场容错度较高，海外市场情况完全不同。韩国电池企业就是镜鉴。

2019年4月，LG新能源在美国指控SK On侵犯其专利和商业秘密。美国国际贸易委员会（United States International Trade Commission）认定事实成立，向SK On发出禁令，相关产品十年内不得出口美国。双方拉锯两年，直至2021年4月，SK On支付18亿美元和解金，争端才宣告终结。

质量问题同样有可能引发巨额赔偿。2019年3月，通用汽车一辆纯电动汽车在充电状态下起火，随后同款车辆又发生十余起自燃事故。该车型搭载LG新能源动力电池。通用汽车在全球召回14.3万辆汽车，并称相关损失达20亿美元。2021年10月，LG新能源和通用汽车达成协议，向通用汽车支付赔偿金19亿美元。

前述中国电池企业高层说，中国电池企业大部分没有相应经验，亦不具备资金实力。一旦发生类似事件，中国电池企业就会滑向生死存亡边缘。

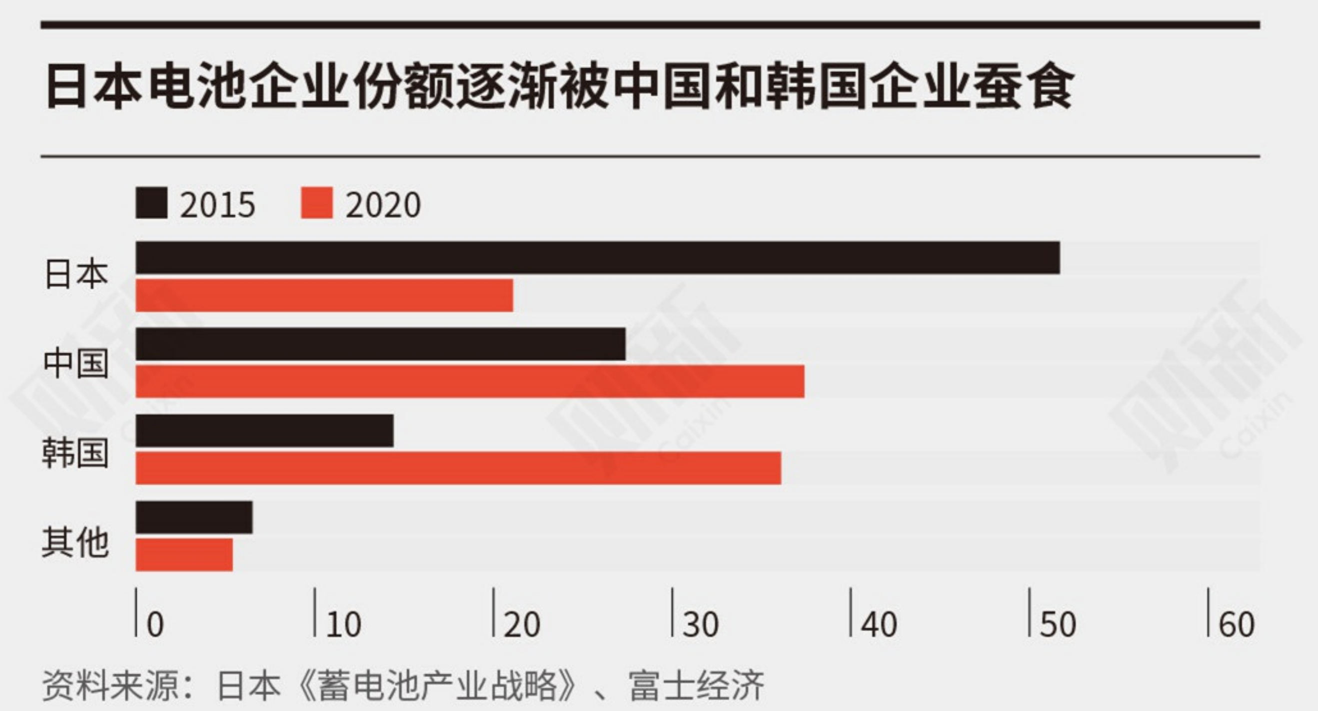
谁能赢得“新电池”

中日韩电池企业在商业世界厮杀，技术领域则是“没有硝烟的战场”。赢得当下，未必能够赢得未来。电池本质是材料体系竞争，当前行业在探索多个方向，日本对固态电池兴趣浓厚。

锂电池四大主材分别是正极、负极、电解液和隔膜。正、负极材料决定电池能量密度，电解液和隔膜的作用是使锂离子自由穿梭完成能量转换，同时正负极不会接触短路。固态电池是用固态电解质替代电解液，不会漏液、起火，从根本上解决电池安全风险。行业公认，固态电池是下一代电池。

日本《蓄电池产业战略》介绍，固态电池可以搭配能量密度更高的正负极材料，续航里程是相同体积液态电池的2倍，固态电池还具备超快充能力，充电时间仅为液态电池的三分之一。

不愿具名的主流电池企业技术人士告诉财新，固态电解质需要重新开发，并且它会增加额外重量，提高能量密度还需要使用新的正负极材料。日本在基础材料研究方面有深厚积淀，在固态电池领域确有领先优势。



《日经新闻》委托市场调查机构查询固态电池专利数量发现，排名前十的企业中，有六家是日本企业，丰田汽车排名第一，且专利数量是第二名的3倍。

日本车企对固态电池情有独钟。4月26日，本田汽车宣布将投资研发半固态和固态等新一代电池，2024年启用固态电池示范生产线，该技术将应用于2025年之后推出的电动车型上。日产汽车也将在2024年建设固态电池试产线，计划2028年量产。丰田汽车希望在2025年之前推出使用固态电池的混合动力汽车。

中国企业对固态电池应用时间表没有这么乐观。3月24日，宁德时代在回答投资者提问时称，固态电池还有很多科学层面问题没有解决。4月16日，上汽集团（600104.SH）副总工程师朱军称，上汽集团投资了一些固态电池初创企业，目前还没有看到实质性突破。

中国科学院物理研究所研究员李泓告诉财新，液态电池正负极和电解液处在浸润状态，锂离子在正负极之间穿梭没有障碍。固态电池中，电解质与正负极以固体形态彼此接触，锂离子要在固态电解质中迁移，速度不及电解液；另一方面，电池正负极在充放电时会膨胀收缩，可能会脱离与固态电解质的接触面，导致锂离子无法在正负极之间往来。

固态电池寿命和成本也是商业化挑战。赵健称，全固态电池潜在应用领域是高端车型，消费者更在意续航里程和安全，愿意为此支付更高价格。在主流市场，电池成本更加重要，而且液态电池的安全性和能量密度还在持续进步。

一味等待固态电池技术突破确有风险。日本各方同时还意识到，即便固态电池实际量产应用，也不会替代液态电池，二者可能长时间共存。

不愿具名的主流电解液人士告诉财新，新材料在实际应用中往往会经历漫长过程，比如电解液领域几年前就提出用LiFSI替代六氟磷酸锂，直到现在，生产环节还没有出现实质性变化。他对固态电解质商业化量产持谨慎态度。六氟磷酸锂和LiFSI都是电解液溶质，相比六氟磷酸锂，LiFSI的导电性和安全性更好。

中国企业正积极追赶固态电池以及其他新材料体系研究，同时小步快跑改善液态锂电池技术。半固态电池是探索方向之一。前述电解液企业人士介绍，半固态电池仍然使用现有电解液，但在电池生产过程中分两次加注，再加热使电解液变为凝胶状。他认为，这种电池生产过程复杂，价值在于提升安全性。

一些企业曾宣布量产固态电池，实际上就是生产这种半固态电池。早在2020年，蔚来汽车（NYSE：NIO）宣称，新车型将搭载固态电池，续航里程达到1000公里，此后量产计划一再跳票。接近蔚来汽车的人士称，这种电池即半固态电池，将在2023年7月正式量产。

中创新航高级副总裁兼CTO潘芳芳认为，半固态电池的价值有待重估。她介绍，中创新航开发半固态电池时发现，能量密度相比液态电池没有太大提升，还会牺牲充电速度，电池安全性也没有想象中那么好。而液态电池通过采用贫液化等技术，能量密度还有较大提升空间。"贫液化"是指减少电解液用量。

4月19日上海车展期间，宁德时代发布凝聚态电池，可应用于载人飞机，最高500瓦时/公斤的能量密度已达到固态电池水平。宁德时代称，凝聚态电池用于电动汽车时，能量密度也能达到350瓦时/公斤，成本只有小幅增加，年内即可量产。

宁德时代首席科学家吴凯称，凝聚态电池使用自研电解液，不是半固态电池。他告诉财新，液态电池有多个研发方向可以探索，包括无贵金属电池、钠电池等。宁德时代还将优化磷酸铁锂电池，推出M3P电池，其能量密度介于三元电池和磷酸铁锂电池之间，成本也具有优势。行业里称这种电池是磷酸锰铁锂电池，即下一代磷酸铁锂电池。

在可见的未来，中日韩电池企业仍将主要在现有材料体系下展开竞争，比拼全方位能力。松下能源首席技术官渡边庄一郎称："中国和韩国拥有丰富人力资源，一流大学的毕业生正在涌向电池制造商。大规模生产电池不仅需要化学方面的人才，还需要生产设备和控制系统方面的工程师。"

版面编辑：鲍琦

最新财新周刊｜工业机器人国产化提速

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

国产工业机器人借中国3C智能制造、新能源汽车东风快速成长，芯片、操作系统等核心技术仍待突破

文丨财新周刊 翟少辉 覃敏 戚展宁

“如果你走进比亚迪位于中国的工厂，可以看到机器人难以置信的使用率。”美国时间5月5日，在伯克希尔-哈撒韦年度股东大会上，被问及机器人与人工智能相关问题时，99岁高龄的公司副董事长查理·芒格（Charlie Munger）仍思路清晰地回应，机器人在全球范围的应用会越来越广。

芒格描述的比亚迪工厂使用的多为工业机器人，与近年借人工智能东风兴起的类人形机器人相比，工业机器人更注重精度、强度和稳定性，外表不显山露水。它们多以机械臂为主，外形朴实，却在制造业产线自动化中，扮演着关键角色。

工业机器人最早诞生于上世纪50年代末，伴随欧美和日本等国制造业的发展而成长。中国的工业机器人起步较晚，上世纪80年代开始探索，直至21世纪初才开始规模商用。

经过数十年的发展，如今工业机器人市场渐成规模。市场调研机构Astute Analytica称，2022年，全球工业机器人市场规模达到182亿美元，且有望在2031年增长至1514亿美元，年均复合增长率达到27.2%。中国是全球第一大工业机器人市场。据国际机器人联合会（IFR）数据，2021年，中国市场工业机器人新增装机量达26.82万台，占同期全球市场比重约51.9%。中国电子学会则预计，2024年中国工业机器人市场规模有望达115亿美元，2020年至2024年复合增长率约为15%。

在全球工业机器人市场，以库卡、ABB、发那科和安川电机“四大家族”为代表的国际厂商占据主导地位。以中国市场为例，外资品牌工业机器人份额长期保持在六成以上。市场调研机构MIR统计显示，2022年上半年，在中国市场，工业机器人出货前20大厂商中，12家为外资厂商，8家为内资厂商。发那科稳坐头把交椅，安川电机、爱普生、库卡紧随其后，ABB排名略有下降，排在第六，而埃斯顿和汇川技术是惟二挤进前十的国产厂商，分别排名第五和第七。（国内该领域竞争现状的数据，见《【数据深阅读】细看工业机器人国产化进程如何？》）

不过，国产工业机器人厂商已经开始对老牌国际巨头发起挑战，尤其注重抓住本土强势的电子电气行业，以及传统制造业升级的需求。MIR数据显示，2015年至2022年，中国工业机器人国产化率由17.5%提升至35.5%。

多家国产工业机器人厂商在2022年实现了良好业绩。以埃斯顿为例，2022年营收、净利润增速分别为28.49%和36.28%。其中，工业机器人及智能制造系统业务营收同比增长41.16%。作为对照，发那科、安川电机2022年营收增速均在16%左右，ABB为2%，库卡为18.6%。

国产品牌的增长，一方面源于海外品牌一度受供应链短缺影响，交货周期远长于内资品牌；另一方面，疫情“用工难”，刺激了一些传统制造业企业尤其中小企业，加速产线自动化改造。相较外资品牌，国产品牌出货量以小型工业机器人为主，主打性价比优势，更好地迎合了上述新增需求。此外，在新兴的协作机器人、移动机器人等领域，国产厂商与海外厂商几乎同时起步，至今已在国内斩获远超海外厂商的市场份额。

受制于技术和人才短板，国产工业机器人长期局限于低端应用领域，但这样的状态正在改变。“国产工业机器人过去大多应用于搬运、码垛、上下料和低端焊接等领域，现在逐步拓展至装配、打磨、涂胶、喷涂等高端领域，并开始向一些被外资机器人厂商垄断的行业发展。”王杰高对财新称。他曾任埃斯顿旗下机器人工程有限公司总经理，亦曾是IFR执委会委员。

挑战则在于，在对技术和品质要求更高的大型工业机器人领域，国产厂商尚难以撼动外资品牌的市场地位，仍需进一步突破。除了操作系统、算法层面的差距，在核心零部件领域，国产供应链还有尚未攻克的难关。此外，下游市场的景气度下滑从2022年四季度开始传导至工业机器人行业，许多厂商2023年一季度的业绩已明显承压。国产工业机器人需要在逆风中持续突围。

抢占3C高地

工业机器人产业的发展，往往与制造业的发展息息相关。电子电气设备是工业机器人最大的下游应用行业。据IFR数据，以2021年为例，电子电气行业新增机器人装机量在全球市场占比26.5%——在中国，这一比例更高，达到32.8%。

中国是电子电气设备制造大国，尤其在“3C产品”（计算机、通信、消费电子）领域，中国厂商占有大量市场份额，亦是智能制造的高地之一。

截至2023年1月，达沃斯世界经济论坛与管理咨询公司麦肯锡联合评选的全球132座“灯塔工厂”中，仅富士康、纬创两家电子代工企业，就分别有5座和2座入选工厂位于中国。此外，家电行业的海尔智家、美的集团，亦分别有

6座和5座中国工厂入选。

美的集团智能制造专家谷晓春对财新分析称，家电行业较高的自动化需求，一方面是由于该行业传统上是人工密集型劳动模式，但最近数年，人工成本上涨和招工难的问题持续带来困扰；另一方面，家电行业相对成本敏感，倒逼企业通过智能制造来降低成本并提升效率。

据谷晓春介绍，目前美的在磁控管、压缩机、电机等核心零部件领域，基本都已实现了较高的自动化率。在自动化率相对低一些的总装生产中，亦在打螺丝、搬运、码垛、贴标、包装以及检验等通用工序上实现了机器人推广应用。他测算，美的在2020年开始大规模投入机器人，万人机器人保有量从当时的不到200台，三年内升至约550台。

汇川技术机器人产品部总监陈贵顺亦称，过去数年，受苹果、华为两大支柱带动，整个中国电子产业链发展迅猛，带来庞大的自动化需求。

在手机生产制造过程中，工业机器人主要应用于电子元器件贴装，以及手机组装、测试、包装等环节。汇川技术的工业机器人就起步于电子板块，在产品维度上优先打造包括小六轴机器人和SCARA（平面多关节）机器人在内的小型机器人，并进行大范围推广。

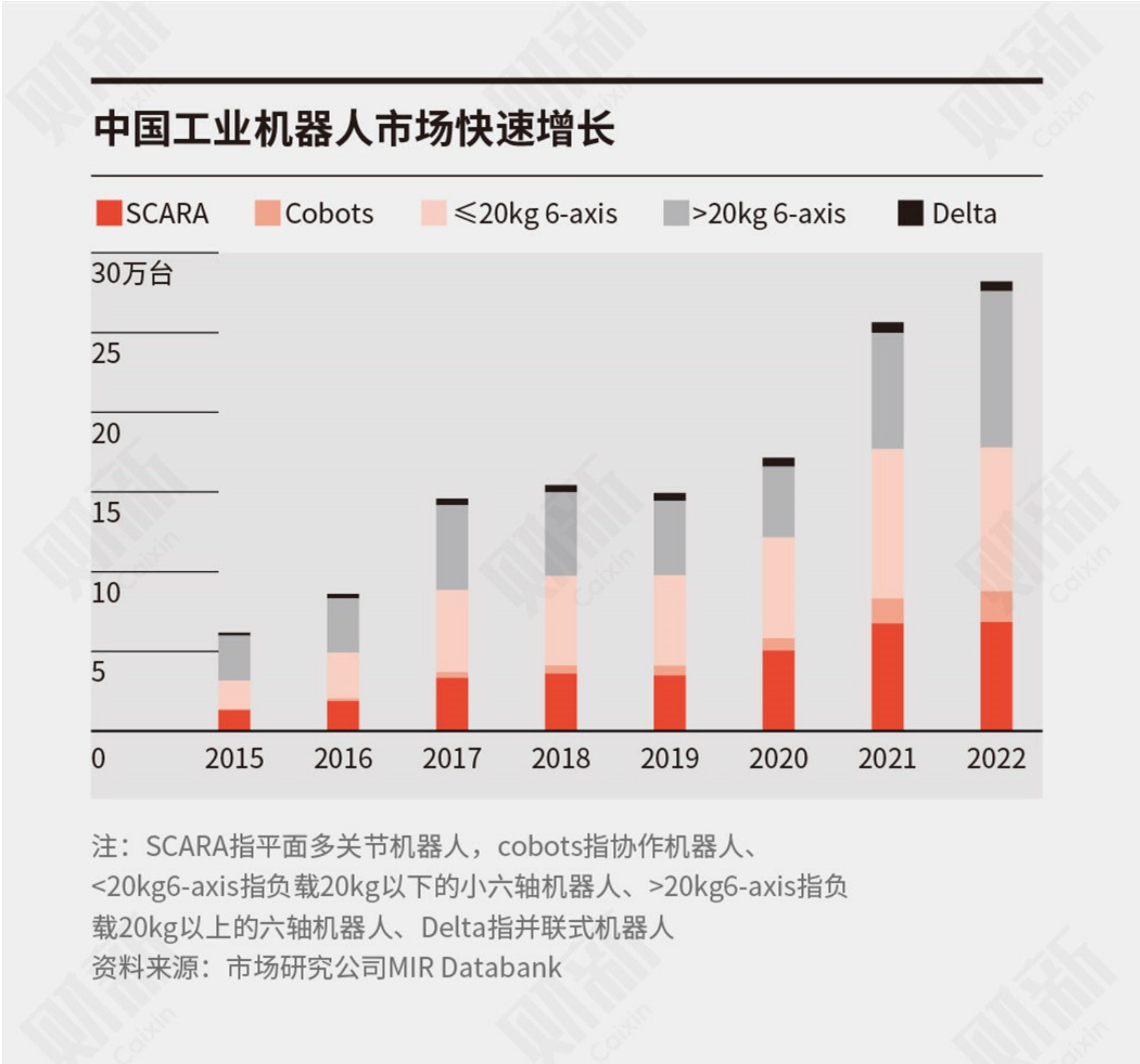
瑞银证券中国机械行业分析师王斐丽对财新分析称，电子产业对机器人的要求相比汽车行业要低一些，小型工业机器人应用广泛，为国产厂商提升在该行业的渗透率提供了基础。

除了电子板块，传统制造业工业机器人渗透率低，且目前对工业机器人的要求亦相对较低，给国产品牌带来机会。“这些领域下游行业非常多，过去几年，它们可能整体增速并不高，但机器人渗透率却大幅提升，帮助国产机器人用量快速提升。”王斐丽引用MIR数据称，2017年至2022年，国产小型机器人市占率提升明显，其中小六轴机器人份额由18%提升至39%，SCARA机器人份额由25%提升至33%。她还判断，未来该品类的份额仍有较大提升空间。

谈及国产厂商在过去数年的增势，陈贵顺认为，这一方面是由于国产品牌的产品性能提升，与外资品牌的差距逐步缩小，功能与品质可以覆盖绝大部分应用场景；另一方面，国际形势的变化和企业的降本需求，亦带来寻求国产替代的动力。此外，“用工难”的情况，尤其是疫情冲击，刺激了企业的自动化需求。

“过去一些企业觉得用人和用机器人好像差不多，就没有‘折腾’。但最近两年，‘用工难’加剧了。”陈贵顺还称，由于大型企业原本自动化程度就相对较高，此轮“用工难”刺激出的自动化需求更多来自中小企业。

王斐丽亦称，疫情是自动化的“催化剂”。实际上，2020年上半年受疫情影响，“机器换人”一度有所失速；但2020年下半年到2021年，“机器换人”开始加速。疫情的扰动，让企业认识到过度依赖人工带来的不确定性。尽管2022年疫情之下整体经济承压，影响了企业资本开支意愿，但进入2023年，企业资本开支意愿开始逐步回升，尤其是投向自动化产线。



疫情扰动下，许多海外巨头受制于供应链短缺，交期一延再延，也给了中国品牌机会。据王斐丽介绍，2022年，国产厂商交付期基本为一两个月，而外资品牌则需要两三个季度。2023年，外资品牌交付期有所缩短，但仍长于国产品牌。

她判断，2023年国内需求回暖，会让外资品牌继续重视中国市场，叠加海外供应链问题改善，竞争会有所加剧。但另一方面，产能回迁亦带来海外本土自动化需求的回暖，外资品牌或许会更注重海外市场，从而缓解国内竞争压力。因此内资品牌份额持续提升的趋势不会发生改变。

不过，谷晓春指出，即使从3C领域使用的小型工业机器人上看，国产品牌在性能、精度、耐用性等方面，与外资品牌仍存在一定差距。目前，其所在公司主要在一些相对简单、对作业精度和质量要求相对不敏感的工序上使用国产机器人。“主要还是成本低，进口机器人确实还是比较贵。”他说。

突破汽车产线

汽车制造是工业机器人行业仅次于电子电气设备的第二大下游市场。据IFR数据，2021年，全球和中国市场新增工业机器人装机量中，汽车制造业占比均约为23%。

小鹏汽车肇庆基地副总经理覃鑫对财新介绍称，汽车属于大工业产品，标准化程度较高，便于应用工业机器人。相较于其他工业产品，汽车对品控一致性要求更高，工业机器人可以有效满足该要求。此外，出于降本增效的需求，汽车行业也通过工业机器人降低人工成本，提升材料利用率以及良品率。

小鹏汽车肇庆工厂在2021年春节、2022年春节各进行了一次改造升级，增加约130台工业机器人。其改造动力在于，在外板焊接等环节，机器人作业质量更高。此外，焊接岗位工作负荷较高，还可能对人体有害，工人流失率较高，面临招工难问题。覃鑫称，按照当时预期，在满产状态下，改造成本可以在两年半左右收回。

广汽埃安在广州拥有两座工厂，共部署近千台工业机器人。埃安整车技术中心工艺部副部长王振宇对财新介绍称，2012年前后，汽车行业对工业机器人需求日趋紧迫。一方面，当时全球经济放缓，物价持续上涨，人工成本随之攀升；另一方面，工业机器人价格在当时明显下探，整体购买成本大幅下降。

整车制造主要由冲压、焊装、涂装和总装四道工序构成。以埃安两座工厂和小鹏汽车肇庆工厂为例，焊装、冲压两大环节自动化率均已接近100%，涂装环节自动化率亦已较高，但总装环节仍较依赖人工作业。王振宇称，整体而言，国内汽车行业自动化率已与国际水平相当，一些车企甚至超过了国外同行。

在汽车产线，进口机器人依然占据主导地位。小鹏汽车肇庆工厂装配了发那科、库卡、ABB等国际大厂机器人。埃安工厂的机器人亦主要来自这些厂商。一名汽车产业人士坦言，许多汽车厂商对国产工业机器人的精度和稳定性仍存疑虑，“如果能批量进入整车厂，将会是国产工业机器人行业的里程碑”。

出于国产替代考虑，一家自主新能源汽车厂商曾在2022年推进过使用国产工业机器人的计划，但最终因工序、指标等原因未能落地。一名接近该项目的人士告诉财新，这主要是由于国产品牌在运动控制和算法方面尚存一定欠缺，无法与其需求无缝匹配。“库卡、ABB、发那科，用在汽车行业几十年了，除了自己主动改善，主机厂这么多年用下来积累了无数反馈，促进其迭代。但国产机器人还缺少真刀真枪演练的机会。”他说。

“很多工业机器人大厂，要么在日本，要么在欧洲，为什么？因为汽车产业带动它们发展。”陈贵顺认为，日本、欧洲汽车产业长期强势，而汽车行业堪称“工业机器人发源地”。这意味着，外资品牌绝大部分重心在大型机器人。此外，长期合作还存在惯性，加大了国产工业机器人打入整车制造领域的难度。一名工业机器人行业人士亦坦言，在焊接、喷涂等场景，国际大厂产品十分成熟，价格亦很便宜，汽车厂商难有动力为这种成熟的产线进行国产替代。

中国新能源汽车的崛起，被视作国产工业机器人打开切口的机会。王斐丽认为，传统燃油车整车厂多以外资品牌为主，国产工业机器人切入较为困难，“但很多新能源汽车都是中国品牌，对国产供应链的态度更为开放”。她称，相较过去的“完全进不去”，如今国产工业机器人已具备打入整车产线的可能。她还透露，目前已有一些汽车厂商在尝试应用国产工业机器人，虽然使用量还非常小。

陈贵顺亦称，汇川技术目前已有工业机器人产品批量向汽车厂商出货。不过，他未透露具体客户信息。

国产工业机器人已批量进入汽车零部件领域。据覃鑫介绍，小鹏汽车的一些周边零部件厂已在弧焊、点焊、搬运、码垛等场景应用新松、埃斯顿、埃夫特等国产品牌机器人，不过整体占比仍低于10%。他称，随着人力成本增加，以及标准化、质量要求提升，上游零部件厂商亦有自动化需求。但它们资金实力相对较弱，倾向于选择性价比更优的国产机器人。

“也许五年以后，在上游零部件领域应用较好的情况下，国产机器人的服务网络、产品质量都能取得提升，有望大规模打入整车厂。”覃鑫认为。

国产厂商除了在传统工业机器人领域持续精进，亦在新兴的工业机器人分支——协作机器人领域发力。这成为国产品牌在汽车产线的新突破口。以遨博为例，其协作机器人如今已进入多家车企产线，2022年其在汽车行业的出货量在总出货量中占比超过20%。在工业场景，汽车行业是遨博出货量最大的单一品类。

“2018年，宝马有个创新应用团队正在验证、导入新产品，我们一个经销商送了协作机器人过去，效果很好，就推荐到了产线上面，主要是用于涂胶。”遨博董事长魏洪兴介绍称，当时一同竞争的还有优傲、库卡等国外厂

商，遨博派出工程师在宝马驻场半年，最终赢下项目。以此为切口，遨博进一步打入沃尔沃、吉利、奇瑞、丰田、大众、长城等一批车企产线。

多名机器人行业人士向财新透露，比亚迪在2022年采购了约2万台工业机器人，其中约1000台是遨博协作机器人，主要用于零部件搬运、拧螺丝、涂胶等场景。“2022年四季度，比亚迪进行协作机器人招标，先是拿产品过去测试，能不能满足应用场景要求，再看报价。大家都想抢这个项目，很多厂商给出了三四万元的报价，最终被遨博以平均单价3万元的报价拿下。”一名头部机器人厂商的销售主管透露，如今遨博大概向比亚迪交付了四五百台机器人。遨博对上述比亚迪竞标过程未予置评。

协作机器人最大的特点是可以与工人在同一空间内协同作业。与传统工业机器人相比，协作机器人具备安全、易用、灵活等特征。例如，无需在产线上设立隔离栏进行分离。这决定了协作机器人目前在车厂主要的应用场景是老旧产线替代，以及总装工序上的人机协同。

老旧产线改造方面，魏洪兴向财新介绍，国内某一线汽车发动机生产产线，生产过程中对螺栓拧紧状态和扭矩精度控制的要求较高，现有人工作业产生的漏拧、扭力不足、一致性较差等缺陷已满足不了生产需求，于是决定采用协作机器人替代人工。该企业原本采用国外一线机器人品牌，后来用遨博实现了国产替代。现一台遨博协作机器人可完全替代一个人工进行螺栓拧紧作业，帮助该产线产品良率提升12%，综合成本降低30%。

覃鑫则介绍，总装工序对柔性操作要求较高，有很多线束、螺栓和其他装配。此外，还有部分零部件尺寸过大，容易造成机器人无法识别，导致产线停线。因此，总装仍较依赖人力，为协作机器人带来了机会。

不过，截至目前，小鹏汽车尚未在产线部署协作机器人。覃鑫称，这一方面是由于，协作机器人产业化应用的认知还未完全成熟，许多工人心里没底，对与机器人一同作业存在害怕心理；另一方面，协作机器人目前成本依然偏高。埃安工厂已部署少量优傲协作机器人，但王振宇亦称，其成本还是偏高，大面积部署需要等待价格下探。他还称，埃安此前已和多家国产协作机器人厂商有过交流，但出于对产线稳定性的考虑，尚未部署国产产品。

一名ABB中国人士对财新称，与传统工业机器人相比，和人工智能技术相结合的协作机器人等于是另一个赛道，区别就像特斯拉之于传统燃油车，中国厂商存在“换道超车”的可能。魏洪兴亦认为，近几年国内协作机器人进步明显，速度、精度指标已与传统小工业机器人相差无几，随着应用工艺的完善和成熟，将逐步在50公斤中小负载领域对传统工业机器人形成替代。

打入车企供应链的还有新型国产物流机器人。该领域初创企业斯坦德成立于2015年，曾在2018年切入3C领域，拿下华为订单，开始产生营收，此后还收获OPPO、富士康等大客户。斯坦德CEO王永锟对财新介绍称，公司在2021年开始主动接触新能源汽车产业，最终成功进入蔚来合肥工厂。以此为切口，斯坦德进一步进入了比亚迪、特斯拉、广汽丰田等品牌的产线。“除了临港工厂，斯坦德也已进入特斯拉工厂制造生态。”他说。

车企对机器人稳定性有着极高的要求。“当时打入华为工厂，斯坦德机器人经过了3000小时无故障测试。”王永锟介绍说，“现在进车厂，至少需要1万小时。”

斯坦德主要从事AMR（自主移动机器人）研发，这是物流机器人的第三代技术。目前，整体汽车行业的物流机器人仍以第一代技术，即磁条导航为主，AMR渗透率仅为5%。磁条导航机器人在成本与稳定性等方面仍具优势，而AMR则具有更好的灵活性。王永锟称，相信随着技术进步以及市场规模效应显现，未来AMR整体成本会持续下降。

催熟供应链

近年来，不少外资工业机器人品牌进入中国设厂，带动供应链体系进入中国，叠加中国本土品牌起量，一定程度上刺激并培育了一批国内零部件厂商。

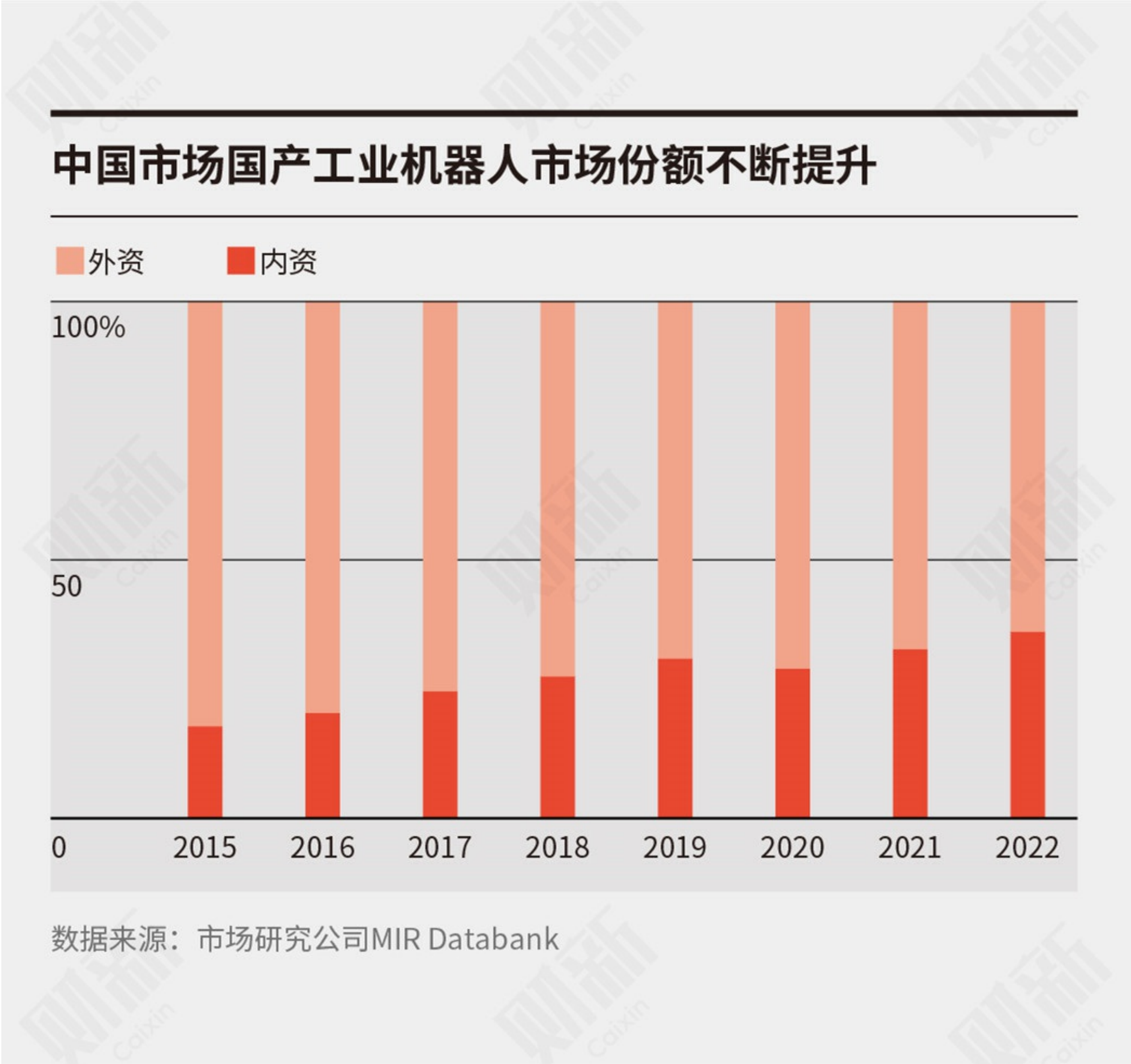
陈贵顺告诉财新，工业机器人供应链国产化亦在提速，例如在铸件等基础零部件方面，国产化已是普遍现象。“大部分核心零部件，特别是伺服电机、控制系统，目前国内发展态势非常好，自主性已相对较高。”他说，中国在电气控制类技术上本身有比较强的基础，因此在这两块的挑战不是特别大。

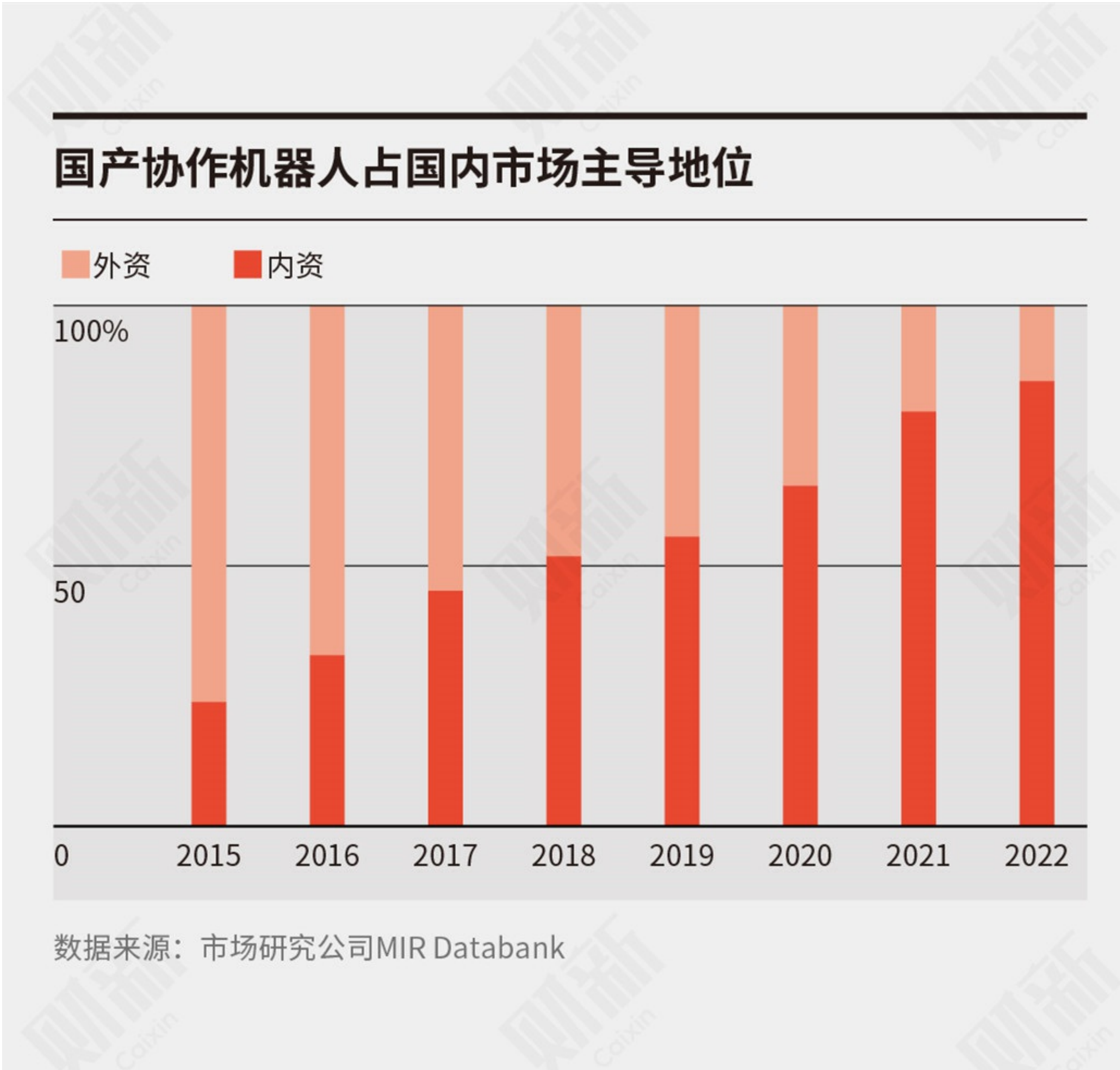
工业机器人上游核心零部件主要包含伺服系统、控制器与减速器三大部分，在工业机器人总成本中合计占比约为七成。银河证券在一份研报中称，就开发难易程度而言，控制器开发难度中等，伺服电机开发难度中上，减速器开发难度最高。

伺服系统是工业机器人的核心驱动机器，该领域曾长期由松下、安川电机、三菱、西门子、施耐德、ABB等外资品牌主导。不过，国产厂商在近年取得了关键性突破，竞争力大幅提升。以汇川技术为例，其在年报中引用MIR数据称，2021年，公司的通用伺服系统在中国市场的份额由2020年的10%升至16.3%，首次超越外资品牌登顶；2022年进一步升至21.5%。2022年，西门子、松下、安川电机的市场占有率分别为10.4%、7.8%和7.6%，位列第二至第四。

控制器由硬件、软件两部分组成，负责处理指令，驱动伺服电机完成工作，其性能直接关系到机器人的稳定性、精度等。不过，该核心零部件多由机器人厂商自行开发，导致其市场格局基本与工业机器人本体市场一致，外

资品牌仍占据主导地位。据银河证券，2021年，在中国工业机器人控制器市场，发那科、库卡、ABB、安川电机、爱普生位居前五，份额分别为16%、14%、12%和11%。





王斐丽认为，目前国产品牌在控制器、伺服电机两大领域基本可以实现国产替代，尚存瓶颈的是减速器领域。减速器是工业机器人刚性壳体内的传动部件，通常分为RV减速器和谐波减速器。她介绍称，过去这两种减速器都

主要依赖进口，但国产谐波减速器在近年进步明显。

据瑞银证券估算，2017年到2021年，国产谐波减速器的市占率从20%升至37%，且有望在2026年进一步提升至59%。“RV减速器门槛较高，难以弯道超车，目前国产化率还只有两成左右。”王斐丽判断，国产RV减速器可能还需要两到三年才能有比较明显的突破。

陈贵顺称，尽管国产减速器近年来不断进步，但距离进口品牌仍有差距。当前，比较偏基础层级的厂商，可能更多会采用国产减速器。定位高一些的品牌，特别是在核心应用场合上，选择进口品牌的会多一些。据财新了解，汇川的工业机器人产品中主要采用进口减速器。

核心零部件之外，业内普遍认为，中国工业机器人在实时操作系统、工程软件等软实力层面仍待突破。

魏洪兴估算，从工业机器人整体供应链来看，目前国产化率约为30%。相较而言，协作机器人最初对速度、精度的要求要低一些，国内供应商容易做起来，之后再跟着本体厂商一起提升技术指标。目前，除了操作系统、专用芯片，协作机器人的核心零部件几乎全部国产化。

魏洪兴认为，国产供应商的优势在于迭代更快。“我们最早用进口品牌的谐波减速器，大概半年甚至一年才会供样。国产品牌当时的效果、性能差一些，但三个月就能迭代一次，很快就可以满足要求。”

本土供应链的成长，有助于反哺国产工业机器人的整体竞争力。业内不少人士认为，若能形成良性循环，未来五到十年，势必改变国内市场格局。

银河证券称，当前核心零部件在工业机器人整体生产成本中占比较高，与国产化程度较低有关。以减速器为例，中国企业采购规模有限，面临国际供应商议价权过高的问题，相同型号减速器采购价格可能是国际知名企业的2倍。

王斐丽认为，随着零部件国产化率、规模和产品质量进一步提升，国产品牌的性价比优势也有望持续提升。“2022年底以来，外资（工业机器人）品牌的价格有所提升，与中国品牌的价差进一步拉大。”她称，目前，国产工业机器人价格仍较为稳定，性价比优势会进一步增厚。▫

张而弛对此文亦有贡献

版面编辑：鲍琦

回溯｜一周回溯（《财新周刊》2023年第19期）

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

一周回溯

5月10日，习近平在河北省雄安新区考察，并主持召开高标准高质量推进雄安新区建设座谈会。

5月5日，二十届中央财经委员会第一次会议召开，强调加快建设以实体经济为支撑的现代化产业体系，以人口高质量发展支撑中国式现代化。

5月5日，国务院常务会议审议通过关于加快发展先进制造业集群的意见；部署加快建设充电基础设施，更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴。

5月5日，世卫组织宣布，新冠疫情不再构成“国际关注的突发公共卫生事件”；8日，国务院联防联控机制介绍，中国新冠病毒主要流行株已变为XBB系列变异株。近期部分地区疫情可能出现小幅反弹，出现规模性疫情可能性不大。

5月3日，世界银行执行董事会批准63岁的万事达卡公司前首席执行官阿贾伊·班加（中文名：彭安杰）为新任世行行长，于6月2日上任。班加为美籍印度裔人，现任美国泛大西洋投资集团董事会副主席，在商业领域有30多年工作经验。



5月11日，世卫组织总干事谭德塞宣布，猴痘疫情不再构成“国际关注的突发公共卫生事件”。



5月9日，俄罗斯首都莫斯科及多个城市举行阅兵式，纪念卫国战争胜利78周年，俄总统普京在莫斯科红场发表讲话。

5月9日，美国一联邦陪审团作出裁决，美国前总统特朗普曾性侵害和诽谤女作家伊丽莎白·简·卡罗尔，须向其赔偿500万美元。对此，特朗普否认指控，表示将上诉。

5月8日，中国国务委员兼外长秦刚在北京会见美国驻华大使伯恩斯；10日至11日，中共中央政治局委员、中央外事工作委员会办公室主任王毅同美国总统国家安全事务助理沙利文在奥地利维也纳举行会晤。

5月9日，加拿大政府宣布将中国驻多伦多总领馆一名外交官列为“不受欢迎的人”。中方采取对等反制措施，将加拿大驻上海总领馆领事甄逸慧列为“不受欢迎的人”，要求其5月13日前离华。



胡玉亭



李小鹏



李云泽

5月6日，吉林省十四届人大二次会议选举胡玉亭为省长，58岁的胡玉亭曾任山西省常务副省长、辽宁省委副书记兼大连市委书记等职务；10日，中央有关人事任命公布：交通部部长李小鹏接替杨传堂出任交通运输部党组书记；四川省原副省长李云泽任国家金融监督管理总局党委书记。



5月9日，巴基斯坦前总理、正义运动党主席伊姆兰·汗在首都伊斯兰堡被巴国家问责局以涉嫌腐败为由逮捕。

5月10日，第42届东盟峰会在印尼东努沙登加拉省开幕，本届东盟峰会的主题为“东盟要旨：增长的中心”。今年是印尼第五次担任东盟轮值主席国。

5月7日，日本首相岸田文雄抵达韩国开始为期两天的访问，韩日恢复首脑“穿梭外交”。

5月7日，阿拉伯国家联盟（阿盟）在埃及开罗举行的外长级会议通过决议草案，恢复叙利亚的阿盟成员国资格。

5月8日，苏丹武装部队与快速支援部队的冲突仍在持续，集中于首都喀土穆地区。双方在沙特红海港口城市吉达的停火对话没有取得重大进展。



5月9日，水利部消息，自5月5日以来，受强降雨影响，中国南方地区22条河流发生超警以上洪水，各方积极做好汛情灾害防御。

5月11日，第十三届全国政协原常委、社会和法制委员会原主任沈德咏受贿案一审开庭。检方指控沈德咏直接或通过其配偶、女儿受贿6456万余元。



5月6日，伯克希尔－哈撒韦公司2023年年度股东大会在美国内布拉斯加州奥马哈市落下帷幕。伯克希尔－哈撒韦董事会主席沃伦·巴菲特和他的投资搭档、公司董事会副主席查理·芒格在5个多小时内回答了全球股东提出的60个问题。

5月9日，美国众议院议长凯文·麦卡锡在白宫就债务上限问题与总统拜登举行会议后表示，这次会见并未就解决债务上限问题达成任何有益意见。

5月7日，塞尔维亚教育部长布兰科·鲁日奇因校园枪击事件辞职。塞政府限期民众交出所有未注册武器，否则可能面临监禁。塞国内近期接连爆发群体性枪击事件。

5月8日，国家网信办派出工作组进驻斗鱼平台，针对其存在的色情、低俗等严重生态问题开展为期一个月的集中整改督导。

5月4日，英格兰地方议会选举投票，涉及230个地方议会总计超过8000个议席，执政的保守党损失超过1000个地方议会议席，丧失对数十个地方议会的控制。

版面编辑：鲍琦

前瞻丨台湾地区2024选举格局渐趋明朗

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日



资料图：台湾台北。在距离选举还有八个月之际，台湾各主要政党的"大选"角逐者已经浮现。图：IC photo

文丨财新周刊 徐和谦

下届台湾地区领导人选举定于2024年1月13日举行。在距离此次选举还有八个月之际，台湾各主要政党的"大选"角逐者已经浮现。

目前主政的民进党，已确定提名由台湾地区领导人蔡英文的现任副手、曾任台行政机构负责人的赖清德参选；而岛内第三大党民众党，也已受理该党党主席、曾担任8年台北市长的柯文哲的参选登记。

至于最大在野党国民党方面，提名人选最晚将于5月17日确定，料将在新北市市长侯友宜和富士康创始人郭台铭之间做出选择。

据岛内近期民调显示，在民进党、国民党和民众党三个阵营的提名人选都"参选到底"的情况下，赖清德目前占据相对优势，以约三成五的支持率略为领先；国民党拟提名的侯友宜或郭台铭，则能拿到三成支持率；民众党的柯文哲则至少能锁定两成支持率。若柯文哲在投票前与国民党进行整合交换，不再参选到底，则在民进党与国民党两阵营对决的情况下，赖清德对上侯友宜或郭台铭的支持率都在伯仲之间，几乎持平。

此外，在国民党阵营内部，出身警界高官，转而从政已13年的侯友宜，民调支持度仍稍高于迄今为止没有过政务履职经验的郭台铭。但过去一个月以来，不断抛出政策议题和举办造势活动的郭台铭，声势也在上扬。

如果国民党最终提名侯友宜，则已蓄积一定民气能量的郭台铭，是否将遵循国民党的提名规则，依约支持侯友宜参选，或是转而与民众党的柯文哲合流，将成为选情的后续变数之一。

岛内政坛观察者认为，柯文哲的民调虽然相对落后，但其参选实际上意在拉抬民众党在2024年1月同步举行的岛内立法机构改选的选情，力图扩大民众党在下届台立法机构中的席次占比。因此，如果国民党能与民众党达成整合默契，在立法机构改选中给予民众党适当"礼让"，或两党以一旦胜选后的行政机构人事权进行约定交换，则柯文哲有可能在投票前的最后关头，呼吁自身支持者转投国民党的提名者，以达到共同终结民进党继续主政的目的。

根据台当局"中选会"今年3月公布的日程，下一任台湾地区正副领导人及"立委"选举候选人的登记申请时间，将落在今年11月20日至11月24日；12月5日前审定台湾地区正副领导人选举候选人名单；"立委"选举候选人名单将于12月15日前审定。

2024年1月13日（星期六）投、开票后，"中选会"预计于2024年1月19日前公告选举当选人名单，并在2024年1月25日前致送选举当选证书。

版面编辑：鲍琦

国风丨公墓“小官巨贪”

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日



资料图：南京白龙山思亲陵永久华侨公墓。专项审计结果显示，2014年以来，多达477个墓穴的购墓款和部分护墓费被杨萍侵占、贪污，涉案金额高达2300余万元。图：白龙山华侨公墓公众号

文丨财新周刊 黄雨馨

江苏南京一公墓惊现“小官巨贪”。据中央纪委国家监委官网近日消息，南京白龙山思亲陵永久华侨公墓有限公司（下称“白龙山公墓”）出纳杨萍在8年间贪污、侵占477个墓穴的购墓款、护墓费等合计约2300余万元。

工商登记资料显示，白龙山公墓的单一股东为南京金马工商实业总公司，后者的主管单位为南京市栖霞区马群街道办事处。杨萍案件的查办要从一封举报信说起。中央纪委国家监委官网披露，2021年底，南京栖霞区纪委监委接到群众举报，反映白龙山公墓工作人员向死者亲属索要红包问题，区纪委监委立即展开调查。

调查组赴墓园实地暗访，并电话回访部分已购墓客户，了解公墓经营管理分工及购墓流程，筛查与故者家属接触较多的工作岗位及人员信息。经汇总分析，“杨萍”这个名字反复多次出现，引起了调查组的注意。杨萍是白龙公墓出纳，平时主要负责收取客户钱款、开发票、发放墓葬证，有时也兼做业务员带客户上山选购墓地。

调查组发现，自2014年以来，杨萍个人账户有大额现金存款，曾购买千万元以上的理财产品，其家人购置有多套门面房??资金往来情况与其个人及家庭收入严重不符，极其异常。此外，有的墓穴实际已售出却未登记入账。

事实是杨萍截留公款。她说：“因为很多购墓人不需要正规发票，表示只要墓葬证和收据就行，而收钱、发证都是我负责，我就动歪心思把收的钱占为己有了。”随即，栖霞区纪委监委对杨萍涉嫌严重职务违法问题立案调查并采取留置措施。

调查组发现，杨萍私自购买收据并偷盖单位发票印章，用收据代替发票开给购墓人，之后将售墓款截留在自己手上。作为一名财务人员，杨萍并非不知道其中存在的风险，因此她不断升级作案手法，从只给客户开收据到在网上购买假发票，再到使用作废的增值税专用发票，其作案手法具有很强的隐蔽性。后来杨萍的胆子越来越大，行为越发放纵，她甚至不再通过银行卡转存墓款，而是堂而皇之将自己的收款二维码贴在收费窗口，让客户直接扫码支付。

专项审计结果显示，2014年以来，多达477个墓穴的购墓款和部分护墓费被杨萍侵占、贪污，涉案金额高达2300余万元。

2022年11月，因犯贪污罪、职务侵占罪，数罪并罚，杨萍被判处有期徒刑13年6个月，罚金5万元，没收财产750万元。

为什么杨萍案时间跨度长达8年、金额巨大，犯罪方式单一却屡屡得手？

调查组认为，这折射出白龙山公墓监管层层失守，时任公司总经理葛荣士难辞其咎。

区纪委监委倒查领导责任，以出纳杨萍为突破口，发现葛荣士除了管理上的失职渎职问题，同样有贪腐行为。2022年12月17日，葛荣士因受贿罪、贪污罪、国有公司人员失职罪，被判处有期徒刑9年6个月，罚金70万元。▫

版面编辑：鲍琦

心智丨搞定时间管理

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日



插画丨董必奇

文丨李仁冲
安人心智特约作者

为什么总想搞定时间管理，却始终没有办法搞得定？

先看时间记录流派。苏联科学家柳比歇夫耗时56年，不间断地详细记录每天的时间开支。对普通人来说有什么问题？时间记录的初衷是为了优化时间管理，减少时间浪费，但每天在时间记录这件事情上耗时费力，所以鲜有人能做到，而且收效也不大。

再看任务清单流派中最成熟的GTD（Getting Thing Done）方法论。它是由戴维·艾伦在2001年提出的一套完整的事务处理流程，按照收集、整理、组织、执行、归档等步骤，有效管理日常事务。

最早认同并采用GTD方法的人，相当一部分是程序员。毫不奇怪，因为GTD很像电脑：输入—处理—输出，像机器一样执行。但人不是机器，在这个不确定的世界，会被大量外界情境因素干扰执行。

能够用好GTD的人，除了需要像柳比歇夫一样，在人格特质层面拥有超高的尽责性，能严格执行每一个事件和日程，还需要有不那么高的开放性，每天能坚持做同样的事情还乐此不疲。而大多数的人，并不适合GTD。

有没有新的时间管理方法？与你分享我的时间块管理法。

你每天会睡觉，你需要一日三餐，要工作，你的时间块随即就被清晰地划分为4—5个：晨练创作块、上午工作块、下午工作块、夜校文娱块和七小时睡眠块。

为什么有的人会只剩下4个时间块？因为他们选择晚睡晚起的生活模式，在本该用于休息、恢复心理资本的夜校文娱时间块之后，又安排了熬夜时间块，向深夜索取不受干扰的时空情境。

通常，夜校文娱时间块和熬夜赶工的时间块之间，界限模糊。比较可能的分割方法，是一顿容易让你变胖的夜宵，因为熬夜脑力工作需要血糖支持。

某次给一位女博士解忧咨询的过程中，我意识到一个人每天不同的时间块，都需要匹配对应的情境，做这个时间块更适合去做的事情。

来访者的烦恼是，在育儿情境倾注了过多的时间精力，以至于忽略了伴侣、限制了自己的职业发展。根据她所提供的信息，可以将她每天的生活工作情境分为五种：

1.工作情境（学校上课）：有时间（课表）、空间（教室）和人际（一群学生）三大情境约束，到点上课、下课就好，没什么需要顾虑的。

2.社交情境（师生互动）：并非重要紧急的事情，有空时集中回复即可，减少时间浪费。

3.脑力情境（学术研究创作时间块）：没课的时候，在家里独处，但不知道怎么安排。有论文写作创作技能层面的问题，也有不懂得如何创造心流的问题。

4.亲子情境（育儿陪伴）：过度倾注时间精力资源，需要调整认知和时间分配，确保每天30分钟高质量有效陪

伴的前提下，给其他事情留点时间。

5.两性情境：与伴侣的沟通交流互动，来访者说自己和伴侣每天都没什么沟通。

工作情境归于上午或下午的工作时间块，按学校安排的时间表执行即可。社交情境虽然也在这两个工作时间块，但权重很低，可以闲时集中回复，减少注意力线程切换带来的时间损失。

亲子情境和两性情境，主要是在三餐与晚上文娱时间块。一起晚餐，饭后遛娃。用成人的语言沟通，关于当天发生了什么事、见了什么人、推测别人的想法，让孩子在潜移默化中习得更多成人的思维和语言，提升心理理论能力。一举多得。

由于访者是一位早起者，她更需要规划出早起之后可以专注学习创作写论文的专注时间块，以及在上下午工作时间块中穿插50—120分钟屏蔽微信社交的专注时间块。

当时间块与情境梳理清楚，她赞叹道："重新制定时间块，把原来具体到每天几点的行动安排放在大的时间块中，更有弹性，且容易记忆和执行了。"

为什么时间块方法更有效？

因为人类的工作记忆容量有限，普通人最舒适的记忆容量在四个组块，时间管理同样如此。高端的GTD时间管理爱好者，有可能将自己的时间颗粒度切割到10分钟、5分钟的细小单位。这些可以安排的时间碎片数量，远远超过人类的工作记忆容量。所以，GTD时间管理者们，必须使用日程表、清单软件、时间管理软件，罗列所有的任务，把自己的精力和注意力琐碎地分配到每一小块时间碎片里。

然而，时间管理的目的是为了更高效地利用时间，结果却让人浪费了大量的时间去时间管理，然后又因为时间管理不善而自责，削弱自我效能感，让自己的心理资本时不时亮起红灯。

换成时间块方法，只需要将每天的时间，按照睡眠与一日三餐的自然规律，分割成睡眠时间块、早起创作时间块、上午工作时间块、下午工作时间块和夜校文娱时间块。

每天晚上你只需要简单规划一下，在第二天的四个清醒时的时间块里，自己需要做的重要事情是什么。写下最重要的三件事，按重要程度、紧急程度排序，用大脑简单预算一下，把这些任务放到第二天的时间块里。

当你经常利用时间块方法处理自己重要而不紧急的任务，也就是那些从五年、十年、二十年的尺度上，对你的人生发展更重要的技能提升、作品创造任务。几年后再回首，你会变得完全不一样。

更多精彩请阅读：【专题】心智

版面编辑：鲍琦

天眼丨新王加冕

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日



图丨视觉中国

上图：当地时间2023年5月6日，加冕仪式后，英国国王查尔斯三世与王后卡米拉在伦敦白金汉宫的阳台上向民众挥手致意。当日上午，二人的加冕典礼在威斯敏斯特大教堂举行，74岁的查尔斯三世为英国历史上加冕之际最年长的君主。除了英国，还有其他14个独立国家仍被称为"英联邦领土"，在全球范围内，查尔斯三世目前是约1.5亿人的君主。

下图：70年前的1953年6月2日，加冕后的英国女王伊丽莎白二世与丈夫菲利普亲王。据统计，伊丽莎白二世加冕礼的宾客人数超过了8200人，而查尔斯三世加冕礼的宾客大约有2200名。在英国王室声望已不及从前、英国民生正面临高通胀挑战的当下，查尔斯三世的加冕仪式相对精简，同时也更具包容性。

版面编辑：鲍琦

回声（《财新周刊》2023年第18期）

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

simplex1j： 权力的设置要得到被执行人的许可，执行的正当性更主要依靠的是平行制衡，而非自上而下的监管。所谓“加大监管”其实是“圆环套圆环”的死循环。

《何以消除公众对农管的疑虑》

财新网友： 为什么总是要去“管”农民？始于农村、自下而上的改革开放，就是从给农民“松绑”开始的。

《何以消除公众对农管的疑虑》

zhangqiao33： 农村产出贫瘠，如何负担这么高的执法成本？

《何以消除公众对农管的疑虑》

天之痕刺幻者： 治理海洋塑料垃圾与“碳中和”都有很强的公共品属性，解决的路径可能也需参考“碳中和”。

《终结海洋塑料污染》

色彩印象板： 假如微信有铺天盖地的广告，还有多少人愿意用微信聊天。

《视频号：腾讯重燃电商野望》

版面编辑：鲍琦

读周刊看视频（《财新周刊》2023年第19期）

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

海洋塑料和微塑料污染问题的加剧，使得人类不得不正视它，并探索治理路径——@《财新周刊》《终结海洋塑料污染》，相关视频：海龟被塑料袋卡住喉咙 生态破坏引人忧心

全民出行意愿强劲反弹，带动商务、旅游、餐饮、娱乐等服务业全线复苏——@《财新周刊》《黄金周火爆回归》，相关视频：黄金周里看"人海" 回顾国庆长假各地客流高峰。

版面编辑：鲍琦

财新视听内容精选（《财新周刊》2023年第19期）

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

【华尔街原声】

美就业市场强劲 衰退担忧似乎有误/DQ首席执行官：因通胀 公司产品两年内涨价11%

【周五晚7点】

“最火五一”数据中暗藏着“口红效应”吗？

【商旅对话】 助力环保、赋能医疗， 深化本土ESG实践

对话富士胶片（中国）投资有限公司总裁田中健一，看企业可持续发展规划如何与时俱进

【视线】 国际搜救犬日： 不要只在地震后才想起搜救犬

在灾难救援现场，一只优秀的搜救犬能够跑遍整片废墟，几千甚至上万平方米的区域。寻找幸存者，是它们惟一的使命

版面编辑：鲍琦

答疑（《财新周刊》2023年第19期）

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

联系编辑部：邮箱newsroom@caixin.com或电话（010）8590 5000

广东读者 卓倩：

山东电力在“五一”期间出现负电价现象，为什么会出现“负电价”?

本刊产业新闻部：

山东是中国电力现货市场改革的先锋，也是目前国内首个将电力现货市场价格的下限价格设定为负值的省份。

负电价意味着发电企业既发电又对用户实施电费补贴，而用户则一边用电一边获益。主要原因是新能源参与电力现货市场交易后，资源丰富时段发电量明显高于用户用电需求，电能量又需要实时平衡，在供显著大于求的个别时段，现货交易价格出现负值。“五一”期间，山东白天光照充足叠加夜晚大风，新能源发电量大增；同时由于假期部分工厂放假，整体电力负荷下降约15%。

山东电力现货市场允许出现负电价，实际体现了该省的电力定价机制希望更灵活地反映电力供需关系，且利用市场价格有效引导用户用电习惯；更重要的是，负电价更多体现了对新能源消纳的鼓励。对新能源发电企业来说，其变动成本为零，同时还会获得一定的发电补贴，当现货市场价格为负值时，相当于这些企业让渡自己一部分补贴给用户，但仍然可以拿到另一部分补贴，固定成本仍可以获得一定回收，促进了新能源的消纳，同时对煤电机组产生了挤出效应。

负电价在成熟的欧洲电力市场已很常见。山东省之所以出现明显的负电价，与其省内庞大的新能源装机量休戚相关。随着可再生能源在中国逐渐普及，负电价的情况或将越来越普遍。

版面编辑：鲍琦

编辑更正（《财新周刊》2023年第19期）

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

本刊2023年第18期，第8页左下角资料来源应为“数字敦煌、敦煌文物研究所《敦煌莫高窟内容总录》及财新采访拍摄”。特此更正。

版面编辑：鲍琦

最新财新周刊｜全球限药价

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

美国政府直接插手谈判药价，成为全球医药行业观察药价监管走向的一大风向标



2023年1月5日，美国纽约，营业中的药房。当前美国婴儿潮一代已开始步入老年，再过七八年，或有四分之一的美国人加入Medicare，医疗需求将指数级增加，对政府预算产生明显压力。图：Michael M.Santiago/视觉中国

文丨财新周刊 刘登辉

在华盛顿从事药品商业化市场准入和定价工作的Leyla Jiang，一年来接到了很多药企的咨询项目，美国《通胀削减法案》（下称IRA法案）颁布后，整个医药圈都在衡量改革的冲击。今年更多法案的政策细节逐步释出，影响正在扩散。“大家都比较蒙，到底怎么办？很多药企都在花钱找咨询公司做IRA的研究。”她说。

在OECD（经济合作与发展组织）国家中，美国人承受的处方药价格往往比其他国家高出2—3倍，持续的价格攀升最终会传导到民众保费的上涨和用药的可及。为降低愈发沉重的处方药成本，美国政府已决定由其最大的支付方Medicare（医疗保险计划，主要覆盖65岁以上的老年人等）入手，实施包括药品价格谈判、通胀返款等在内一系列更大强度的政策干预，预计将波及包括商保在内的价格体系。这些条款被写进2022年8月美国政府通过的IRA法案中，今年以来落地动作不断。

一改过去药品长期完全“自主定价”的惯例，此次美国政府直接插手谈判药价，成为全球医药行业观察药价监管走向的一大风向标。尽管细微之处仍见诸多平衡，但作为全球医药创新最活跃的市场，美国吸引着众多跨国医药巨头“落户”，新政实施势必对制药产业带来冲击。

“行业聊全球市场分为美国市场和其他市场。一个全球新药商业上能不能成功，主要看美国市场。”中国外商投资企业协会药品研制和开发工作委员会（RDPAC）市场准入负责人李京帅告诉财新，从创新药的收入和利润看，美国市场可能贡献了60%以上的收入和70%以上的利润，IRA释放的政策影响不可小视。

从法案酝酿到实施，交织着产业界与政府、政党之间的博弈。在去年IRA法案通过的当日，美国药品研究与制造企业协会（PhRMA）称其为“党派政策”，将导致新疗法减少，且远不足以解决患者在药房端的可负担性。4月7日，PhRMA总裁兼首席执行官Stephen J. Ubl 再度谈及改革影响，直言：IRA“在平衡持续激励创新和降低药房柜台患者成本方面做得很差”。

药价的博弈不止出现在美国，随着愈来愈多新药物、疗法的出现，叠加通货膨胀加剧与全球经济下行，制药业与支付方的紧张关系正在全球范围内升级。

去年底，在支付准入历来严格的英国，制药界向NHS（国民卫生服务体系）发难，由于新药治疗的需求和使用的增长速度远快于行业大流行前的预测，使得行业面临史无前例的销售收入返款。在欧洲最自由的药品市场，为缓解医保赤字危机，德国亦在争议中于去年底推出一项涉及定价改革的方案（GKV—FinStG），遭行业指责危及创新。中国亦无例外。一周前，中国医药创新促进会召集部分核心药企一把手，再度向支付方呼吁，给创新留下余地。

“各国都会遇到药品价格太高无法支付的问题。”美国南卡罗来纳大学教授吕志强告诉财新，药品高定价或价格上涨具普遍性，美国作为全球药品定价最自由的国家，也在逐步开启价格谈判，这说明绝对的自主定价难以持续，需要考虑病人的可及性和公平性。

围绕着价格的多方博弈亦直接影响着患者可及。依据PhRMA今年4月最新发布的全球新药可及性报告，在2012

年至2021年期间由美国、欧洲和日本审批部门批准的所有460种新药中，平均而言，G20国家有16%的新药在首次上市后一年以内上市。所有药品中，在美国上市的比例达到85%，相比之下，德国、英国、法国、意大利约为50%—60%，中国为24%。

“价格管控是影响各国药品可及性差别非常核心的因素。”李京帅称，各国政府均需平衡好支付压力、创新产业发展、患者可及的三角关系，很难直接评判各国选择的对错，但不同的选择就要承受不同的患者可及、产业发展和支付压力。

美国控价

“自由定价”，这是美国药品定价体系留给外界的深刻印象，政府之手干预甚微。坐拥6000多万参保人的全美最大支付方Medicare，在2003年设立处方药保障计划Part D的同时，立法明确禁止联邦政府不得谈判药价。纵使在发达国家行列中，这样的选择亦是特例。

不过，去年8月，拜登政府通过的IRA法案彻底改写了这一局面。在美国，医疗费用保障主要以商业保险为主，Medicare和Medicaid等政府保险计划为辅，其中，Medicare主要覆盖老年群体，Medicaid则面向低收入居民、儿童、孕妇、残疾人等特定人群。IRA法案以Medicare为切入点，掀起美国几十年来最大的药品价格改革。政府价格谈判、通胀返款、支付规则重构等诸多条款，正在逐步落地。

“经历过新冠疫情之后，美国通货膨胀比例很高，医疗服务和药品价格也水涨船高，但是民众收入没有通胀上涨这么厉害，借由IRA法案，包括药品、能源政策等在内的多项改革措施一起推出。”一位在美国研究药物政策的专家称，此次IRA法案药品改革是民主党人对医疗医保改革的延续，主要目的是保证美国老年人的健康、提供高质量的服务，并且保证不同种族、弱势群体的公平性。

Medicare的药品支出集中在Part B和Part D 部分。其中，Part D承保零售或邮购药店的药品，Part B涵盖由医生在医院门诊部、医生办公室、患者家中和透析中心等场所管理的药物，如注射或输注化疗药物。今年3月，CMS（美国医疗保险和医疗补助服务中心）宣布，首批20种Medicare Part B部分药品由于价格增长速度超过通货膨胀率，经调整后患者自付费用已经降低。Part D的药品价格谈判亦动作不断，4月14日，CMS刚刚结束价格谈判初步指南的征求意见，9月将公布首批谈判名单。

事实上，倘若从医疗费用整体支出看，美国的药占比并不高。据CMS官网显示，2021年美国卫生支出达到4.3万亿美元，占GDP的18.3%。美国卫生与公众服务部（HHS）报告披露，2021年，美国医疗保健系统在处方药上花费了6030亿美元。具体到Medicare上，KFF（凯撒家庭基金会）报告总结，近年来，Part D处方药福利的支出在Medicare总支出中所占份额约12%—13%，Part B支出比例则更低。

为何改革首先波及药品？美国杜兰大学全球卫生政策与管理系主任施李正向财新分析，与中国三成上下的药占比不同，美国药品费用在总费用的占比近年来一直是一成多。尽管药占比不高，但从Medicare Part D支出看，特殊药房的药物占比近十年增长特别快，自由定价机制下，药品支出增长缺乏控费手段。同时，Medicare的收入来源中财政支出占比很高，费用增长意味着更大的财政压力。

在中山大学药学院医药经济研究所所长、教授宣建伟看来，美国医保基金历来支付的重心在于医生/医疗服务费用、住院服务费用等，其所占比例远远高于国内同类服务水平。药品并非支付重点，并由于各类法律影响，政府历来对药品价格干预力度有限，最近由于病人药品自付水平较高并且整体费用上扬较其他费用更快，及政治原因等，故优先进行药价改革谈判。

吕志强称之为“未雨绸缪”。他解释，当前美国婴儿潮一代已开始步入老年，再过七八年，或有四分之一的美国人加入Medicare，医疗需求将指数级增加，对政府预算产生明显压力。同时，Medicare支付的大头主要是急诊病和住院费用，如果可以通过增强药物可及性，避免更多的住院或急诊，有助于降低急诊费用。此外，他提到，就药品价格而言，过去几年间美国处方药价格增长是通货膨胀的2倍—3倍，实际对Medicare和Medicaid的支出造成很大压力。

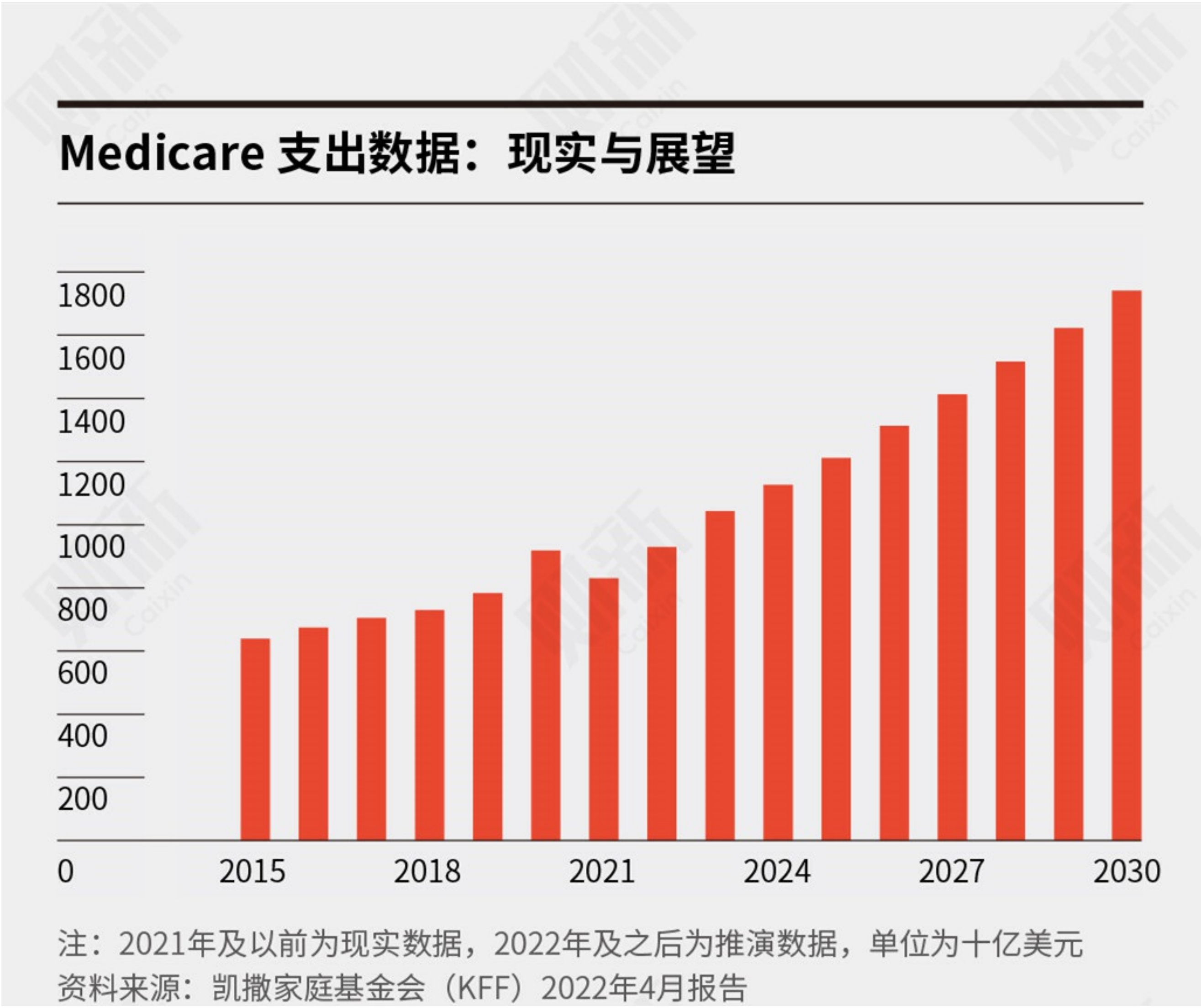
一些数据可以印证。HHS的药价追踪报告显示，在2021年7月至2022年7月的12个月期间，有1216种产品的价格增长超过了该时间段8.5%的通货膨胀率。这些药品的平均价格增长为31.6%。2022年一些药品的涨幅超过了2万美元或500%。

患者的用药代价因此而升高。虽然私人保险公司和政府项目为药品费用提供支付支持，但高额的药品成本最终会通过更高的保费和费用分摊转嫁给患者。

比如，2021年，CMS宣布将Medicare Part B的每月保费从148.50美元增长14.5%至170.10美元，除了大流行原因以外，该机构将增长归咎于纳入一种昂贵且富有争议的阿尔茨海默病药物Aduhelm带来的不确定支出。当时，CMS一名官员告诉CNN，大约10美元的保费上涨是由于Aduhelm。尽管只有一小部分参保者可能使用这种药物，但除了收入最低的参保者，其他所有人都面临支付更高的Part B保费。而对于现有的Part D报销框架，也被视为“自付费用高、不稳定、不可预测”。

当前医疗平等的理念在美国更被强调。KFF在2022年的报告显示，十分之三的美国成年人报告，由于费用问

题，他们在过去一年没有按处方服药。低收入、有严重健康问题或服用多种药物的人更有可能难以负担。“每个公民都享有公平和平等获得医疗服务的权利，（政府）选择控制药价。”吕志强说。



有声音质疑，IRA未能解决医疗保健系统中其他参与者的作用，如保险公司和药房福利经理（PBMs），它们最终决定了患者自费购买药品的费用。作为保司和药企的中间环节，美国目前三家PBM厂商控制着80%的处方药市场，他们通过与药企谈判获得返点获利，并很大程度决定了保险计划承保的药品目录。“他们确实在限制成本方面发挥了作用，但很少有证据表明他们的努力真正转化为消费者的低成本。”Stephen J. Ubl说。

Leyla Jiang观察，与药企相比，PBM厂商目前表现得似乎比较低调，但IRA谈判势必将降低部分药品价格，最终影响到以药品折扣为生意的PBM厂商，未来影响取决于降幅本身和最后受影响药品的用量。此外，近期美国国会已开始密集质询各类PBM厂商，不排除成为下一轮政策关注的重点。

多年以来，对药品价格实施何种监管，始终是民主党与共和党对垒的核心议题。前述美国药物政策专家称，从奥巴马的Affordable Care Act（平价医疗法案）到拜登的IRA法案，“民主党一直着手于医疗医保改革，通过加强政府管控，控制药品和医疗服务价格”。

后续执行仍有很大不确定性。“最大风险就是总统选举，如果拜登没有连任成功，很有可能出现类似奥巴马医改式的政策连续性危机。”上述专家说。

试水“政府谈判”

引发行业广泛关注的是，CMS将开启美国历史上首次Medicare药价谈判。事实上，美国纳入谈判的药品以及涉及的人群占比相当有限，但这已经激起了巨大的涟漪，并波及全球。

根据法案内容，联邦政府将对Part B和Part D涵盖的最昂贵的药物进行价格谈判，目标是没有仿制药或生物类似药的上市9年的小分子药和上市13年的生物药（大分子药）。根据该立法，第一阶段可以就10种Medicare D部分药物进行谈判，2026年生效。第二阶段，可以就15种D部分药品进行谈判，2027年生效，第三阶段可以就15种Medicare B部分或D部分药物进行谈判，2028年生效，2029年及之后可以就20种B部分或D部分药物进行谈判。

“Medicare中大多数的处方药由Part D报销，而Part B仅包括在医疗机构中使用的药物，因此决策更倾向选择Part D部分作为出发点限制药价。”美国哈佛大学医学院研究药物政策和药品定价的博士后洪冬喆告诉财新，美国历来鼓励药品创新，但现实情况是，当药品专利期满后，并非马上就出现仿制药竞争降价。此次IRA品种选取的上市时间限制弥补了这一空白，由政府补充谈判，逐步将过了市场独占期的品牌药价格和支出降下来。

此次谈判对象的选择针对性极强。KFF的研究显示，2019年Part D 部分中只有一家制造商且没有仿制药或生物

类似药竞争（单一来源药物）的250种最畅销药物，数量仅为Part D所有覆盖药物的7%，支出却占Part D的60%。其中，10种最畅销的单一来源药物支出占到Part D总支出的16%。美国国会预算办公室预测，药品价格谈判会在未来10年给联邦政府节省大约2880亿美元的预算。

按计划，9月1日将公布首批10种拟谈判药品名单，2024年2月谈判期开始，9月公布谈判结果，2026年正式实施。现有征求意见的方案是，先由CMS向厂商发出初始价格，厂商需在30天内给予书面答复，若书面沟通无果，双方还可有三次面对面的谈判。

在价格的设定上，CMS明确，初始价格的制定将以所选药物的治疗替代品价格为起点，根据所选药品与其治疗替代品相比的临床效益信息，以及厂商的研发成本、专利信息、市场数据等具体数据，进一步调整以确定初始报价。

"法案已经成为现实，只能想办法应对。" Leyla Jiang告诉财新，当前IRA法案的大方向已无法改变，但行业仍可就具体的细节与CMS商讨。各家企业管线产品和已上市产品不同，都已开始就不同的产品组合分析具体影响和应对策略。"讨论度非常高，不同类型的行业咨询机构都接到了很多项目，现在高峰还没有来到，只是一个开始。"

靴子尚未落地，已在行业激起涟漪。李京帅观察，IRA对制药产业的影响主要表现在三方面。其一，小分子药物和大分子药物在价格谈判前的独占期仅有9年和13年，研发难度高、适应证人群少、获益不高的小品种研发可能减弱。

新适应证的研发亦可能受阻。他解释，当前生物药及肿瘤药通常先从一个最有效的小适应证开始上市，此后通过真实世界数据或其他方式不断开发拓展新适应证。现在很多国家都还是按照药品通用名定价，如果IRA价格谈判过低，新适应证一旦上市即面临价格管控，可能影响后续开发的积极性。

价格谈判对仿制药的影响不可忽视。李京帅认为，美国市场主要是依据专利悬崖机制，通过仿制药占领市场降低整体药品成本。通常情况下，仿制药首仿上市具有一定时间的市场独占期，可以享受较高的价格，企业在此期间可以快速收回研发成本和实现利润。如果IRA的谈判价格过低利润过薄，可能影响仿制药的研发动力。

值得注意的是，法案对小分子药品和大分子生物药的区别待遇亦引发争论。多家药企警告，IRA法案对小分子药品9年的豁免期显著短于大分子13年的豁免期，将导致小分子药物开发的减少。比如，礼来公司首席执行官Dave Ricks在一次采访中直言："10年后，我们正在开发的小分子药物将比现在少得多。"

"现在趋势已经很明显。" Leyla Jiang说，无论是早期投资、企业BD交易、价值评估等等，13年和9年的区别对于管线产品影响很大。以辉瑞430亿美元天价收购Seagan为例，近来大分子药物公司被收购的次数和价值都比以前更高。具体到产品，不同产品所处的生命周期位置、竞争格局、疗效特点不一，IRA的影响都要具体分析。

现实变化正在显现。2023年1月，PhRMA发布的对成员公司的一项调查显示，78%的成员预计将取消部分早期状态的管线项目，63%的成员预计将把研发投资重点从小分子药物上转移。去年10月，Alnylam公司宣布，由于需要评估IRA法案的影响，已经暂停对遗传性罕见疾病Stargardt治疗的开发。

中国公司也被牵连。去年11月，礼来公司宣布放弃开发一款从中国复星医药引进的一款BCL2抑制剂，并将其原因归咎于法案开启的价格改革。礼来公司于2020年从复星医药获得了该药物的授权，预付了4000万美元的首付款。

一些头部药企提前释出预警。去年10月的一次财报电话会议上，艾伯维首席商务官Jeff Stewart告诉分析师，2022年前9个月在美国获得25.8亿美元的癌症药物Imbruvica（伊布替尼）可能是被谈判的早期药物之一。"一个或多个重要的礼来产品可能被选中，这将在专利到期前加速收入损失。"礼来公司在去年11月的财报文件中披露。

企业面临抉择。IRA法案此前明确，如果潜在的符合谈判的药物有仿制药或生物类似药上市，将不被纳入到最后的谈判清单。洪冬喆称，仿制药约占美国处方药市场的90%，但只占药品总支出的20%左右。仿制药达到一定市场份额所需时间因各种因素而异，通常情况下3年—5年内90%的市场会被仿制药替代。品牌药厂家必须选择，"跟市场竞争或是与Medicare药价谈判"。

不过，这一通道在征求意见发布后被收窄。"CMS征求意见稿把这条路堵死了。" Leyla Jiang称，以生物药为例，过去行业猜想是否可以通过同一厂商同时拥有原研药和生物类似药避免谈判，但征求意见明确提出原研厂商和生物类似药厂商不能是同一家，且不能有相关协议。最终如何要看最后的定稿。

中国药企亦在密切关注IRA谈判动向。与美国公司拥有多个小分子项目合作的加科思药业创始人王印祥近期在一次交流会上谈道，目前尚未感受到美国公司对合作管线的调整，公司本身应该也不会有大的调整。他称，药物开发主要基于基础研究，不可能完全根据商业化环境去作调整。当前部分企业可能作出了策略调整，但原因可能不是IRA的单一因素。

对于国内企业而言，他感受到的更多是机会。"如果美国针对一个小分子药抗癌药的项目，因为小适应证先上市影响了后期大适应证的保护期，可能会寻求先到中国或美国以外的市场先做小适应证，之后再到美国做大适应证。"王印祥称。

令各方关注的是，Medicare价格谈判的溢出效应究竟有多大。施李正提醒，由于Medicare本身体量较大，药物价格本身较商保体系就偏低，此次再继续降价，对于商保体系的价格将不可避免产生影响。“这也是为什么首年只有10个药物，大家还是很关心。”在他看来，将来商保体系价格将随着Medicare谈判价格继续降价，至于速度有多快、以何种方式操作、实践中的问题和经验，“每一年都会发生变化”。

未来谈判的结果还有很大不确定性。“好消息是法案规定了天花板。”洪冬喆说，对于FDA批准上市不到12年的药物，价格不得高于非联邦平均制造商价格（non—FAMP，批发商向药厂购买分销给非联邦购买者的药品平均价格）的75%，已上市12年—16年的药物价格不得高于65%，上市超过16年的药物，价格不得高于40%。

多位行业人士认为，最终药价降幅或较温和。施李正判断，CMS的价格谈判相当于是在产品的高峰期或临近黄昏期进行，原来已经在医保支付范围内，而不是为了进医保以价换量。同时，美国市场又存在多个其他支付方，采用的谈判策略亦并非简单粗暴式的价格谈判，最终平均降幅可能较小。

更多细节还有待展开。施李正称，未来将把哪些证据比如药物经济学证据纳入考量、建立怎样的评估机制、哪些不同的参与方参与、由谁具体负责等等，有待后续观察。

吕志强提示，Medicare药品谈判看似较新，但从美国整体的医疗保障体系来说并非新事。此前，在美国退伍军人医疗体系（Veterans Health Care System in American）药品和Medicaid少量补贴穷人的保险计划中已有应用。Medicare的加入将继续推动美国药价降低，但对整体药品费用的支出影响可能有限。

环球同此凉热？

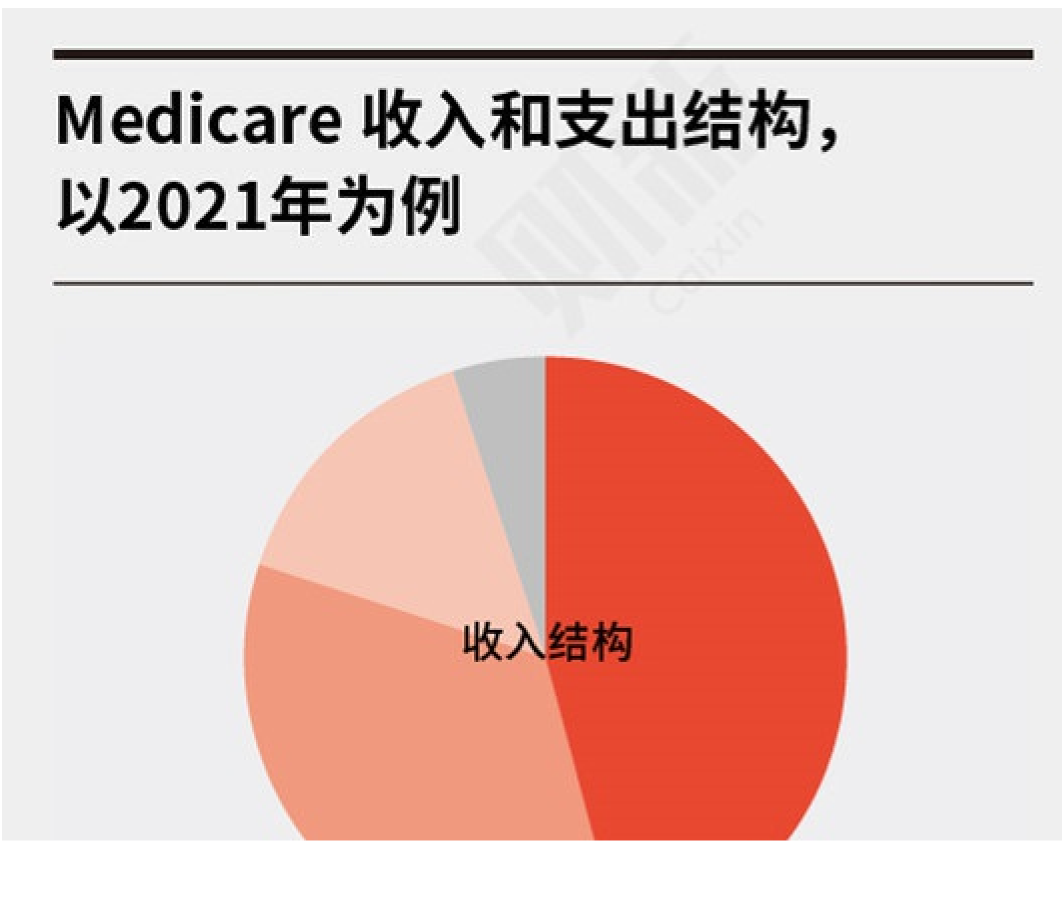
美国历史性开启药物价格谈判的背后，是全球范围中日益突出的费用压力和患者可及矛盾。这种矛盾引发的支付方与制药产业紧张关系在很多国家都很普遍。在新冠大流行冲击下，情绪更为紧绷。

在欧洲成本控制最为严格的国家英国，也正面临着一场价格管控危机。去年底以来，一众跨国药企公开抵制两项旨在控制NHS药品费用支出的计划——《品牌药品定价和获取自愿计划》（Voluntary scheme for branded medicines pricing and access，下称VPAS）和法定计划（statutory scheme），直指危及行业创新。今年1月，美国制药商艾伯维和礼来成为第一批退出英国VPAS的制药集团。拜耳表示，它正在将其制药业务的重心从欧洲和英国转移到美国，因为欧洲和英国的政府在管理卫生预算方面犯了“大错误”。

作为英国最大的支付方，NHS支撑着英国全民的医疗保障。NHS筹资绝大部分来源于普通税收，另有小部分来自国家健康保险费和患者收费。几十年来，英国在药品成本管控的探索上日趋深入，亦深刻影响着行业生态和药品可及性。

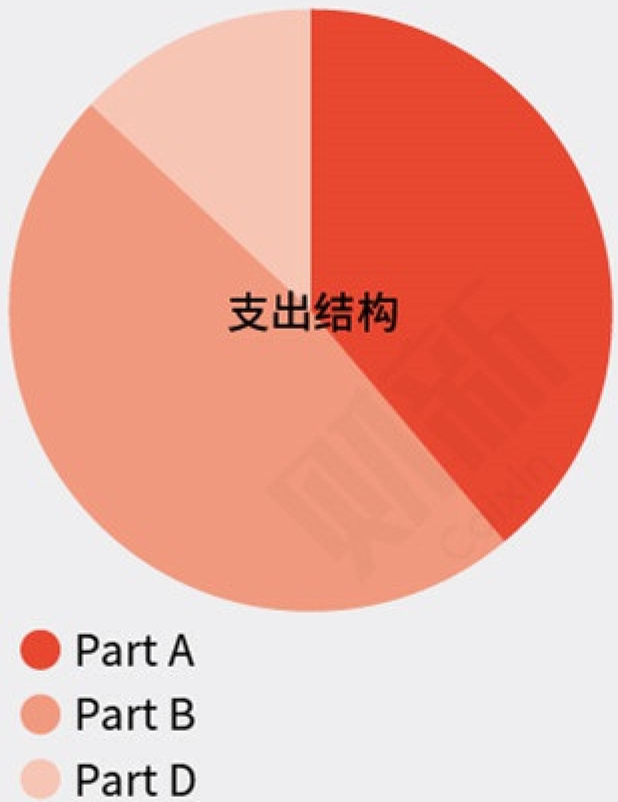
从数据看，英国的人均药品支出比同类国家少得多。英国制药行业协会（ABPI）告诉财新，每100英镑的国内生产总值中，英国的药品支出为81便士。相比之下，德国的花费为1.94英镑，日本的花费为1.84英镑。英国在药品上的支出占其总卫生预算的比例约为9%，低于类似国家，如澳大利亚的14%、法国的15%和德国的17%。

“多年来，药品费用一直受到严格控制。”ABPI告诉财新，在任何新药被批准用于NHS之前，必须由国家卫生与临床优化研究所（NICE）进行评估，以确保其具有临床和成本有效性。NICE的程序在国际上被认为非常严格，且成本效益的门槛在20多年里没有改变。此外，即使NICE批准了一种药品的使用，NHS和制药业将就药品进一步谈判保密折扣。





注：2021年Medicare资金总额为8880亿美元



注：Medicare 分为Original Medicare（Part A和Part B），Medicare Advantage (Part C)和Drug coverage（Part D）.Part C作为参保替代方案，保障内容包括Part A, Part B, 通常也包括 Part D。

资料来源：KFF2023年1月发布的Medicare收支报告，统计数据包括Original Medicare和 Medicare Advantage支出。2021年Medicare支出总计8290亿美元，Part A、Part B,和Part D分别占据39%、48%和13%。

从事中英卫生技术评估、卫生政策研究的王昊德观察，NHS的药品费用控制机制主要分为两个层面。他告诉财新，除在药品入口关，由NICE对高值紧缺的药品进行经济学评价，给出药品经济性建议，NICE的临床指南也在很大程度上强化临床合理用药。二是出口关的总额约束，即通过VPAS等控费计划整体控制NHS的费用支出。

此次引发行业争论的VPAS与法定计划属于后者。其中，VPAS协议由卫生和社会关怀部（DHSC）与ABPI自愿达成，涵盖了英国品牌药品销售支出的主要部分。除加入VPAS，任何向NHS供应特许品牌药品的公司都要遵守法

定计划。前者2019年开始实施，为期五年至2023年。后者与VPAS计划并列实施、互为补充。

两者均通过限制品牌药品销售额的增长，以保证NHS的可负担性。一旦超过允许的增长率，则需向DHSC支付一定比例的返款。自2018年以来，法定计划允许的NHS增长率为每年1.1%。自2019年实施以来，VPAS的允许增长率为2%。不过，近年来英国健康需求增加，包括解决大流行后积压的问题、新药的需求和使用的增长速度远快于行业大流行前的预测，推动返款率大幅攀升，遭到行业抵制。

“制药公司过去对其在英国的销售所支付的VPAS返款率平均约为6%，而法定计划的返款率通常比VPAS高出1%—2%以上。”ABPI告诉财新，自大流行以来，这些比率急剧上升，在VPAS下，2022年返款率达到收入的15%，2023年达到26.5%。ABPI称，这种极端的收入回扣在历史上和国际上都没有可比性，它们正在损害英国的生命科学生态系统。

此次还款率大增，将原本两项“冷门”的计划推至大众眼前。“VPAS过去在行业的关注度不高，突然返现这么高，妨碍创新等各种声音都出来了。“在王昊德看来，VPAS的返款率近两年陡升，属实减少了企业的“蛋糕”总量。当药品准入英国支付体系时，已先行经过NICE的经济性评价和后续协议谈判，相当于经过经济性评价和降价。在近期还要面临四分之一的返款，“痛苦加倍”，以至于出现大规模抵制。

不过，他也提示，这一结局有其偶然性。他认为，单从控费角度看，VPAS的运行效果仍然不错，以药占比衡量，多数发达国家药品占卫生费用比例在10%—20%左右，英国为10%上下，尽管增速快于GDP与NHS筹资增长速度，但整体水平不高。

行业直呼不可承受，但政府并未让步。对于明年即将开始的新框架，今年3月，ABPI公布一项新的提议，提到设置一个固定的返款率，即对所有符合条件的NHS药品销售征收6.88%，这将每年为NHS提供超过10亿英镑的资金，比2023年之前旧计划下的平均返款额多出约3亿英镑，并大大超过大流行病之前的最高纪录。这一方案被英国政府以“完全负担不起”为由拒绝。

目前，ABPI仍在着手准备后续的协商谈判。该机构告诉财新，行业已经看到近年来英国的临床试验投资下降，以及英国制造业的产能损失。创新受影响的同时，有证据表明，仅从四种特定类型的药物来看，英国可能有120万患者错过了可以帮助他们的药物。“如果还款率保持在目前的高水平，这种趋势可能会继续下去。”

5月4日，ABPI称，新计划的谈判已经开始，预计将于秋季结束。按计划，新计划将在明年1月1日生效，接替将于今年底结束的VPAS计划。

在欧洲其他地方，德国的调整也令制药行业沮丧。2022年11月，德国政府通过《GKV—FinStG》法案，开启了深远的药品定价和准入改革，旨在从财务上稳定德国法定健康保险政策。这些改革措施包括，将制药企业需向医疗保险支付的强制性返款比例从7%提高至12%，自由定价期从12个月减少至6个月等等。

“德国是欧洲的‘美国’。”Leyla Jiang称，德国在欧洲市场定价相对自由，现在无论是在上市前的研究、上市定价、准入流程的研判等等，都需要纳入新政的影响。

她认为，当前支付政策收紧已是全球性趋势，随着人口老龄化、人均寿命的提升和新药物疗法的持续出现，政府预算的紧张可以预见。从政策层面，可以继续探索针对不同适应证分别定价等创新支付模型。同时，支付和定价仅是一个环节，还应密切关注人工智能、大数据和计算机技术等对研发效率的提升，打造创新生态系统。

亦有声音认为，近年来虽然欧美价格管理的报道愈来愈多，但更多是“雷声大、雨点小。”宣建伟称，基于各国社会制度、市场环境等差异，对创新及支付的理解亦有不同。“比如美国不大可能去动刚上市的创新药价格，现计划的谈判是对上市后九年的药品。”

在王昊德看来，政府对药品价格监管和费用管控并非新鲜事，都是既有控费政策的延续。过去行业感受不强的原因在于，经济的快速增长使得政府和研究机构能够支撑医药研发的投入，但近几年全球经济的恶化改变了对创新的投入情况，预算紧张导致只能“割肉喂鹰”，以维持医药研发的增长。

监管天平

在全球范围内，价格焦虑仍将持续。对于各国政府来说，如何平衡患者可及、产业发展和制度持续是永恒的难题。

上述国家虽有转向苗头，但步调仍十分谨慎。“IRA的措施多为渐进式，稳扎稳打。”吕志强称，以药品谈判为例，联邦政府目前仅聚焦处于垄断地位的高价小分子药物或生物制剂，每年都有数量限制，逐步测试政策效果。

很关键的一点是，专利期的保护得到尊重。李京帅解释，从9年和13年的设定看，给予药企充分的时间获取创新回报。同时，药品专利期一共20年，减去前期研发时间的耗费，上市后的专利期并不算长，这期间的大部分时间不会面临谈判。

同时，IRA对谈判药品还做了诸多豁免。比如，仅获批用于一种罕见疾病或病症的孤儿药、Part D和Part B部分的总支出低于2亿美元的药物、血浆衍生的产品均被排除在谈判范围之外。此外，针对来自Part B和Part D的收入占

据80%以上且支出占比不到Part B和Part D总支出1%的小型生物技术公司，这一豁免限于2026年—2028年适用的谈判药品。

“开了先例，但IRA要谈的不是创新药，而是那些上市很多年价格还没有降下来的老药，对企业的总体影响相对较小。”宣建伟直言。洪冬喆称，从谈判范围的选择看，政府既想要抑制高价品牌药的价格，也希望在某种程度上保护药物研发的积极性。

未来谈判范围会否进一步扩张？多位行业人士存疑。吕志强判断，目前政策已经规定至2029年的谈判药品，7年以后如何变化取决于政治格局。同时，基于美国鼓励创新的国情国策，很难出现大范围的名单增加。如果价格影响药品创新，将直接影响美国在医药创新领域的引领地位。

是否波及创新是最关键的权衡。美国国会预算办公室估计，根据该法案，在2023年—2032年期间，进入美国市场的药物数量将减少约2种，在随后的十年中减少约5种，而在之后的十年中减少约8种。同时，根据现行法律预计，未来30年将有大约1300种药物获得批准。从数据看，减少数量占比较小。与此有关，尽管美国在药价管控上有所转向，在全球范围内对药企仍是最佳市场。

在价格监管更严的地区，对研发创新影响的争吵更加激烈。ABPI对英国价格监管的质疑提到，过去十年，英国在全球医药研发中的份额一直在下降，从2012年的4.9%下降到2022年的3.2%。与2017/2018年相比，患者获得行业临床试验的机会下降了44%。

对于影响研发创新的质疑，英国DHSC 3月更新的回应称，政府承认由于返款比例提高导致公司收入减少，将导致全球研发投资有所减少。但英国只占全球研究和开发的一小部分，英国在减少中所占的比例也将很小。DHSC称，在研发投资地点的决策中，供应因素如是否有成熟的科技人才可能比价格等需求方因素具有更大影响。同时，商业因素更有可能影响后期实验的决策而非早期实验。

“价格监管与研发创新有相关性，但具体影响很难量化。”吕志强称，各国在开展费用控制或降低药品价格时，往往也会考虑到药品的价值和生产厂商盈利情况，即使是目前降价力度在全球少有的中国，研究发现厂商仍有盈利空间。对于药企尤其是跨国企业来说，其产品收入来自全球范围，研发投入与单个国家的政策监管相关性并未非常明显。

相较于研发的影响，更为直接的是上市和准入，直接关乎药品可及性。宣建伟解释，对于价格监管严格的国家，创新药通常不会首先在当地寻求上市。美国是世界上惟一一个实行创新药自主定价的大国，这亦使其吸引了全球大部分研发创新投入和首发上市。

某些国家的影响更为明显。多位人士告诉财新，对于英国而言，当前已不是上市名单的优先次序。“英国是不赚钱的市场”，李京帅说，NICE的评审体系追求成本效益最优，强调整体资源的分配最优，对应的ICER阈值设定之下，很多创新药品不符合要求难以上市。他谈道，自己此前在药企工作时，一款肿瘤药和一款心血管药物在研判过英国市场后，最终选择不上市。

“很多药企已经不把英国作为新药首发上市的目的地了”，王昊德称，由于英国价格管制和公费市场的主导地位，首发上市为美国等支付意愿更强的国家和地区。

不同区域国家新药的上市和准入差异明显。依据PhRMA发布的全球新药可及性报告，2012年至2021年期间由美国、欧洲和日本审批部门批准的所有新药中，57%的药品在美国首发上市，欧洲和日本各占23%和13%。在G20国家中，新药从全球首发到获得公共计划报销耗时，最短是美国4个月，最长为印度81个月。其中，从全球首发到中国上市，平均需要43个月，获得报销则需20个月。“报告揭示了让政府充当患者和新疗法之间守门人的政策的影响。”PhRMA称。

中国如何接轨

对于创新药产业发展和支付改革都还在初期的中国来说，面临的情况更为复杂。置身于国际价格改革的洪流中，医保基金主要担负保基本任务，因其覆盖几乎全部人群的超级买家地位，创新药产业则希望有关政策“扶上马、送一程”。如何平衡？

自2016年5月原卫计委开始首轮医保谈判至今，已有七次实践。尤其是2018年国家医保局组建后，医保谈判作为医保目录调整的重要一环，已实现一年一次动态调整，越来越多当年获批上市的药品实现当年准入医保。回顾七轮谈判药品降幅，平均降幅分别为59%、44%、57%、60.7%、50.64%、67.71%、60.1%。



2022年4月12日，广东东莞，一处药企的研发实验室。对于各国政府来说，如何平衡患者可及、 产业发展和制度持续是永恒的难题。

“整体的感觉是由松到紧，去年开始又减缓，略为放松一点。”一位国内头部创新药企资深准入人士如此形容。其表示，近几年产品准入降价压力越来越大，但也能感受到准入规则每年都在不断完善。特别是去年，谈判成功率高，出台了让市场更可稳定预期的续约规则，效率大幅提升。

到目前为止，国内创新药准入已形成较为成熟的框架。其核心是，通过药物经济学测算与医保基金预算影响两个主要抓手，就综合确定的底价与厂商谈判，形成最终的价格。具体的评审过程已逐步从主观评价到客观评审、从经验主导到数据支撑、从定性判断到定量打分过渡。整体处在规则细化和完善的过程中。

随着中国医保谈判的影响力日益扩大，“中国价格"的影响已然显现。一些国内药企人士称，由于产地国的价格往往会被“出海”市场参考，中国价格已成为药品在国际市场准入和定价很大的制约因素，很大程度限制了在国际的定价空间。

即使不是作为产地国的价格被参考，中国的谈判价格正逐步在国际市场燃起“小火苗”。财新了解到，过去在绝大多数海外国家，中国医保谈判的价格都未形成参考。不过，现在已有个别国家要求提供中国的挂网价，由于中国的医保支付价格和企业挂网价并未分开，实际能提供的只有医保谈判价。

“这些国家也是有支付力的，如果参考了国内的价格，他们在当地的定价反过来又会被欧美国家所参考。如果在这些国家，我们无法获得合理的价格，虽然获批了，但零售价定不下来，准入工作基本停滞了。”一准入人士称，中国价格确已开始影响国际定价。“当前看可能只是一个小火苗，就怕星星之火慢慢燎原，导致未来本土创新药在国际市场的发展受到巨大阻碍。”

行业人士提示，当前情形下，对于首发定价在国外，且供应国际市场的药品由国外生产的药品，在国际市场上的定价还有一定机会。“反之，本土创新药想要在国际市场上定到跟同类进口药相近的价格，会有很大压力。”

上述人士认为，未来政策可考虑药品定价与医保支付价区分开，医保部门仅制定支付标准，企业上市挂网时享有自主定价权。同时，应该探索真正将医保支付价藏住，既便于国内企业的“出海”定价，也尽可能避免跨国药企出于维护国际价格体系的考虑放弃中国医保。“现在虽然企业跟国家医保局申请了价格保密，但是一旦药品挂网，支付标准就是公开透明的。”

一国内创新药企人士提醒，从2015年药监局开启深化改革以来，政策红利下1类新药如雨后春笋涌现，吸引创新药和企业选择在国内投资建厂，开展临床试验，将中国作为首发上市国。在此基础上，如定价“保密”机制无法得到改善，可能越来越多的国产创新药会考虑选择优先“出海”，而后再在国内提交上市申请。

其表示，近年来许多案例显示，中国创新药在国际市场上获得商业成功要易于国内市场。“长此以往，1类新药（境内外均未上市的创新药）数量的显著增加还会持续多久？”

立足国内市场，仍有细节待完善。李京帅提到，包括参照药品的选择标准、基金预算影响分析方法学的公开和完善、ICER阈值水平的完善、续约谈判规则完善、罕见病药品支付、高值药品的创新支付方式探索等等，诸多技术层面细节有待完善。他举例，当前的续约谈判规则已对续约效率、可持续性和价格管理有很大帮助，“但每新增一个适应证就要继续谈判降价，什么时候是个头？”

医保在创新药支付的角色和定位还待商榷。中国医药创新促进会会长宋瑞霖称，尽管医保部门从未认为“定过价”，但当前医保谈判通过固定的医保支付标准和报销比例，促使形成一个新的定价机制，医保部门从支付者不自觉地演变成药品定价者。相当多药品由于高投入高风险导致的高价格不被医保承认，要么大幅降价使得盈利预期丧失，要么不进医保，使得老百姓无法获得保障。

更为关键的是理念。在李京帅看来，核心问题是监管层究竟想要鼓励创新还是寻求“最低价”，对于产业发展、患者可及和支付方的定位究竟如何？对于商保等多层次保障的规划如何？这些决定了后续的流程优化与细节。

一位医保专家提示，监管的改革也需要立足国情。“大家都有共同的目的和目标，但是真正到中国和国外对比时，才更能体会到国情差异。”

此外，研发创新还需构建整体的创新生态。宣建伟认为，要想成为制药强国，很多领域需要逐步改革。其一，提高创新药物的审评审批水平。其二，提高企业内在创新能力，扎根源头创新。其三，不断完善支付准入体系。“所有领域协同提高才能够真正做到制药强国。”

周雨萌（实习）对此文亦有贡献

版面编辑：鲍琦

随笔｜混混阿龙

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

见他在大厅里大摇大摆地踱步，指挥员工时举手投足间的神态，一瞬间让我产生了错觉，好像回到了20年前，阿龙正在指挥打一场群架



M镇钢铁厂，最早是国营企业，后被号称“钢铁并购大王”的私企收购。摄于2021年。

文、图丨隗延章
非虚构写作者

一

我们已经在一家烤肉店喝了四个小时，喝掉了三箱啤酒。我们是指阿龙、对眼、我，我们仨是M镇上的小学同学。如今，至少从赚钱多少来看，肯定是阿龙混得最好。他现在是一家房产中介公司的老板，有160多位员工，市里近三分之一的房产中介店面都是他经营的，是全市这个领域最年轻的老板。对眼现在是一个待业的前互联网大厂员工，而我是一个辞掉媒体工作，回家乡写书，却迟迟没有写出来的前媒体人。

这天，阿龙刚给全体员工开了大会。他在会上滔滔不绝讲了两个小时，核心是告诉员工“坚持！”“努力！”“正能量！”在烤肉店，他跟我们说，只有在我们面前的他是最真实的，而在生意场上，都靠人设与人交往。他现在有两个人设——在合作方眼里，他是一个90后没心眼的商人，圆滑世故他也会，但被人认为耿直才更容易得到信任；在员工眼里，他是一个厚道的老板，从不批评员工，他信奉一句话，“你想赚多大钱，你就得让多少人舒服。”

他说，成年之后交朋友，都要看是否有合作价值，只有我们这些发小才是纯粹的情感。类似的说法，我在故乡东北的饭局上，听到不同的朋友说过不下十遍；稍微有变化的是，“只有我们初中的情感才是最真挚的”，或者，“只有我们高中的情感才是最真挚的”。不知是否与我工作之后所处的人际环境也比较单纯有关，这种说法其实并不符合我对友谊的理解。在我看来，每个人生阶段都有至关重要的朋友，并无真挚程度的差异。

差不多在喝掉第一箱啤酒之际，话题聊到了M镇。阿龙在手机中翻出他家当年在镇上的房子，那是一栋低矮的灰色平房，如今已经空置多年，长满杂草。阿龙说，每次生意遇到困难，或者心情不好，他就会开车回到这栋房子待一会儿，很多事情突然就想通了。这间房子在阿龙搬离M镇时已经变卖，阿龙发迹之后，曾想要找人买回来，但已经联系不到现在的主人。我也有过相似的感受，也想过要将我家当年在M镇北面住的二层小楼买回来。

酒足饭饱之后，阿龙的司机载着我们去了一家KTV。看得出来，阿龙是这家KTV的常客，经理对他很熟悉，一口一个“龙哥”。几杯酒过后，阿龙走到包房中央，举着话筒，对坐在皮椅上的我和对眼说，他以后不会去外边生活了，就在本市当“坐地炮子”了，而我们在外边一定要“好好发展”。他说，他现在已经到瓶颈了，生意很难做得更大，羡慕我们在大城市，有“无限可能”。他早早辍学，而我们上了大学，这让他很羡慕，那是他向往但无法拥有的另一种人生。

二

我是去年才联系上阿龙的，此前我们失联了十多年。那些年里，我时常会想起阿龙。其中最常想起的，是他帮我打过的那场架。

那是“非典”刚结束不久，我们升入小学六年级。有一个叫弘扬的很壮的男生，在校园走路喜欢撞我，以此显示他的力量。那时，遇到校园霸凌，报告老师或者家长，往往会在过后遭到同学耻笑，粗暴但有效的方式是打回去。

我找到阿龙等朋友帮忙，他们将弘扬堵在房檐下。阿龙对弘扬说，“现在小隗打你，你不准还手，你要还手，我就打死你，知道不？”如果没记错的话，那一刻我已经不想打对方了，觉得是不是有点欺负人。但兄弟已经叫来了，不打好像也不对，于是我就冲弘扬脸上怼了一拳。弘扬一下就哭了，往校门的方向跑，要回家，但又被阿龙连骂带踹拽了回来。从此，弘扬见我面变得十分客气。

我很少打架，因此对这件事记忆深刻。当年我们一起玩的那帮朋友里，我跟阿龙、对眼都属于成绩中等偏上的孩子，但在打架这件事上则差异不小。我与人有矛盾，多数就选择退一步忍忍算了，只有逼急了才会找朋友出头。对眼属于不排斥打架的，别人惹到他，他会凶狠地还手。

而阿龙，则是属于热爱打架的。他最称手的武器，是从学校木头凳子上拆下来的木板。简单打一打，他会用木板宽的一面敲对方；而想往狠了打，就用木板窄的一面敲对方。我很多次在镇上见到他，他要么在打架，要么在去往打架的路上。我觉得，他几乎将打架当成了一种事业去追求，不仅帮朋友出头，也会主动引战。

当时镇上有两所小学，一所是我跟阿龙、对眼所在的中心小学，另一所是朝鲜族小学。阿龙是朝鲜族人，有次他跟朝鲜族小学的人约架，说中心小学有几个人打架牛，“要不要干一下子？”他叫去了对眼等人，在镇北的小广场与对方对峙。对方带了一根双节棍，开战前将两根棍子拧在一起，变成了一根铁棒。对方用铁棒敲了对眼的胸口和脑袋，把对眼惹急了，抢过双节棍，用棍子向对方头上砸，砸得对方满脸是血。几人吓坏了，以为已经将对方打死，好在最终只是缝了七八针。这场由阿龙引发的斗殴，以赔偿对方2000块钱了结。

初一下学期，我去了县城的初中念书，阿龙一直在镇上，我们只是偶尔在网上交流。由于频繁斗殴，阿龙在镇上的同龄人中名声响亮。我时不时会听到关于阿龙的传闻，有人说他打折了别人三根肋骨，被开除了，也有人说这是谣言，我一直也没搞清楚事实究竟如何。

那些在网上跟阿龙的文字和视频聊天中，有三次令我印象深刻。一次是他已经离开初中，去读了技校，他说在技校不打架了，而是在钻研玩心眼，“现在社会上的人都太精了”；另一次是他去了北京当保安，跟我讲他在地下车库见到的豪车，“这里有钱人真是太多了”；最后一次，他已经想要准备做生意，但似乎遇到了困难，跟我说，“现在起步有点难”。当时听了这些，只是模糊觉得他的想法似乎跟镇上我其他的朋友有些不同；现在回想起来，我发现这些话里话外，其实清晰地体现了同一种东西：他强烈的愿望是想要证明自己。

三

上了大学之后，我就怎么也联系不上阿龙了。有很多次我在他的QQ留言，从来没有收到过回复。只有一些来自M镇的关于阿龙的传言，断断续续被我听到：有人说阿龙去当兵了，但中途做了逃兵，留了案底；有人说阿龙去了韩国，投奔他早已去了韩国的父母，在那里的一家雪糕厂打工。

阿龙就这样从我的生活中消失了，但我却时不时想到和梦见他。有时梦见我们长大了，都是一个犯罪团伙的成员，一起策划绑架与诈骗；有时梦见我们一起开车去往一个景区，他跟另外一个混混包里都放着手枪，我却没有。阿龙在KTV里说，上了大学的我象征着他无法拥有的另一种人生，我想，他于我而言，也是如此。

大学期间，我已经打定主意做一名记者，开始阅读很多跟社会学与新闻有关的书籍，我也在这些阅读中，推演失联已久的阿龙可能的命运与人生。根据《乡村江湖》与《灰地》的调研，90后的阿龙应该属于1949年之后的第四代混混。这代混混其实比较惨，灰黑产业的核心利益已经被第二代70后混混牢牢占据，后来者已无多少空间。了解到这些，我多少为阿龙遗憾，他可能面临的是一个已经阶层固化的江湖。

那些关于城镇化的研究和数据让我明白，我们天各一方其实早已注定。我上大学的2010年，本市人口开始连续下滑与迈向老龄化，人口数量从433万降到415万，60岁以上人口占比却从15.86%增至22.09%。作为市下属一个县城中的一个小镇，M镇如今空置了大量的房屋。我另一个朋友如今在镇上的银行做催收，他说有时去敲门要账，敲了整整一个单元的门都见不到一个人。

大学毕业之后，我去了新闻业工作，多数时间在写调查报道。有年，我去湖南新晃报道“操场埋尸案”，被案犯杜少平伤害的人跟我讲，杜有意无意提起自己有枪，在KTV里用匕首扎他大腿，以及杜催债时将人拴个绳子扔到冷水河里，拉上来后又叫对方下跪。听到这些，我有些走神，我想阿龙长大之后，是否也是如此对待他人？

很长时间里，我对阿龙的追忆陷入一种道德与情感的两难处境。情感上，阿龙是我的发小，帮我打过架，也有过童年一起玩耍的愉快记忆；道德上，阿龙似乎又恰好是在那些“涉黑”或“校园暴力”等议题中会出现的人。而影视、文学中，类似根据阿龙这样的混混呈现的人物形象也是两极的：一些作品中，他们是浪漫、侠义的江湖儿女；另一些作品中，他们又是狡诈、狠辣的黑帮。

陷入这些内心冲突的时刻，我宽慰自己，不要想那么多了，已经过去了快20年，我们可能都发生了令彼此意想不到的变化。

四

2021年冬天，我离开媒体，回到家乡，想自己已经30岁，写过了那么多外面的世界，是时候写一写家乡了。那年冬天，我在东北密集见了很多人。一天，我在一个搞工程的中年商人的办公室聊天，他八年前承建了市高铁站的

站前广场，但尾款一直没给他结，城投欠了他两个亿。“市里的经济完蛋了，”他向我抱怨。

那天还有一名客人，他提起自己是M镇的人。我问他，你认识阿龙吗？他说认识啊，他现在就在搞地产。

我和阿龙竟然就这么联系上了。我加了阿龙的微信。他告诉我，现在他正在海南度假，过几天回来，“咱得有20年没见了吧？一定得见见，好好喝点。”

几天之后，阿龙开了一辆黑色奥迪A6在我家楼下等我。他胖了挺多，问我想吃啥，我说东北菜吧。他带我去了一家松花江江边的饭店，点菜时不断劝我再点点儿，再点点儿，最终我们点了四个人也吃不完的菜。

讲起当初离开学校的原因，确实与斗殴有关。那是初中二年级，他跟另一个同学在学校里走，被四个仇人堵了，没打赢。他咽不下这口气，叫了30多人，冲进对方正在上课的教室，打折了四根拖把杆。学校认为他闯入正在上课的教室公然斗殴，性质实在过于恶劣，决定将他开除。阿龙说，那时他成绩其实在学校排名挺靠前，但被开除之后，就再也没心情读书了。

我问他，当初为什么那么喜欢打架？他说是“要强”和贫穷。那时他父亲脑子里长了一个瘤，治病花光了家产。家里的经济来源，靠父亲在镇上蹬三轮车和卖熟食的亲戚接济。有次，家里没钱给阿龙交300元的学费，班主任在课堂带有羞辱色彩的公开催缴，令阿龙很伤自尊，至今耿耿于怀。他回家跟父亲说，父亲说，“你给爸一周时间”。此后一周，父亲每日蹬三轮至午夜，才帮他凑齐了学费。阿龙说，他自己经济好转一些，那位接济过他家的亲戚，女儿结婚时，他随了5万元的份子。

我一边听阿龙讲，脑海中一边浮现出那些年在M镇的记忆：镇里的国营钢铁厂被号称“钢铁并购大王”的私企收购，镇上迎来经济腾飞；居民之间剧烈分化，有人下岗，有人发财；没人敢惹的是开金矿的张氏兄弟，他们发财之后，在镇上开了一间当时堪称奢华的酒店；我家门口小吃部老板的儿子，有一年上了社会新闻，原因是他抢劫了运钞车。而在学校里，我亲眼所见，穿着军大衣、提着一瓶白酒，喝得醉醺醺的中年男人，为了给他儿子出头，将一个三年级的学生踹出至少一米远。

我想，当年的小学校园正映射着镇上的成人社会。对于一个渴望证明自己的孩子，只有两条路可以选：一条是学习，获得教师的夸奖；另一条是掌握暴力，混得开，路子野，赢得同龄孩子的佩服。但关于学习获得尊敬，在镇上其实没有多少可以参照的榜样，而通过暴力试图赢得尊敬的例子，镇上比比皆是。当时只有12岁的阿龙，厌恶伤了他自尊心的老师，渴望证明自己强大，爱上暴力也顺理成章。

五

多年断联，重新相见，我跟阿龙的联系密集了起来。在市里的饭店、酒吧和KTV，他断断续续讲起这些年的经历。

初中被镇中学开除之后，阿龙去了技校。技校没有读完，去当兵两年。他没有如传言所说中途做逃兵，而是正常完成兵役。退伍之后，他做过停车场保安、夜总会员工、房产中介、马油经销商、雪糕厂工人，也开过饭店。其中有两次，他赚到不少钱。一次是在天津的夜总会，赚了50万元；另一次是在韩国做马油经销商，赶上风口，赚了400多万元。这两次赚的钱，都很快被他挥霍一空。



当初我们一起打游戏的游戏厅之一，现已倒闭多年。



M镇小学的操场，如今已废弃多年。摄于2023年。



M镇火车站。2022年末我回到这里闲逛，心血来潮放了个烟花。

当年镇上跟阿龙同龄的混混，长大之后，不少选择“赚快钱”。相比阿龙，他们选择了非法领域：有两位贩毒，一位被判死刑，一位被判刑四年。还有一些人去了东南亚、迪拜搞网赌杀猪盘，这些人大多没有被捕，但几乎都会在暴富几年之后返贫。提到搞杀猪盘的人返贫，阿龙说，就跟他当年在夜场上班和卖马油一样，来得太快的钱一定攒不下。

阿龙在卖马油发财又败光之后，陷入抑郁。振作起来后，他发自内心地觉得应该踏实做事情，便又辗转找了几份工作，最终在韩国的一家工地，独立带一个小团队，赚了一些钱。

疫情之后，阿龙决定回国。回国前，他卡里有200多万元。一位老大哥跟他说，“你在任何一个行业认真工作10年，都能赚到钱。”回到市里之后，他跟当年镇上少年江湖中一位家境殷实的朋友，筹备合伙做房产中介生意。阿龙跟对方说，“我们想做这个生意，就必须先去行业内学习。”于是，他先是在一家房产中介公司做基层销售。公司要求的工作时间是早九晚五，他早七晚九，干了五个月，卖出10套房子。此后，他又在一家业绩垫底、濒临解散的门店做店长，将业绩做到排名第三。刚巧，市里一家地产连锁老板因挪用客户资金入狱，他跟镇上的朋友将这家公司买下，有了如今的生意。

这一两年，我回到东北见到的90后同龄人中，算上阿龙，有两位在本地做生意，而且做得不错。两人身上的相似之处是，少年时代成绩都不错，却同时又是“混社会”的活跃分子，热衷在学生中“平事儿”。平事儿所经历的训练，其实跟成年之后在本地做生意有很多相似之处，比如都要找伙伴结盟，要聚拢人心，要谈判技巧。而单纯认真读书的学生，至少要成年之后，才能经历类似的训练。

此外，阿龙现在多数员工的背景，其实跟镇上原来那些江湖少年也大体相似。他们大多来源于小地方，学历不高，但渴望通过努力改变命运。作为当初在镇上少年江湖混得有鳞有角的人物，阿龙太了解怎样调动与鼓舞如今的员工。有一次，我陪阿龙去房产交易大厅办业务，见他在大厅里大摇大摆地踱步，指挥员工时举手投足间的神态，一瞬间让我产生了错觉，好像回到了20年前的M镇，阿龙正在指挥打一场群架。

去年年初，我跟阿龙和他妻子一起吃饭。他妻子跟我说，阿龙跟我见面那天夜里，一边刷我的朋友圈，一边拉着她聊到半夜两点，说，“哎呀，还是读大学好，你看小隗写那些文章。”随后，在另一次饭局上，阿龙又表达他没能读大学，错过了“另一种人生”的遗憾，“现在做生意脱不开身，不会有机会再去读大学了。”如今，他最大的愿望，就是赚更多的钱。他的孩子已经3岁了，他一定要给孩子最好的物质生活，那是他自己的童年所未曾拥有的。

版面编辑：鲍琦

专栏｜“实质恶意”标准

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

作为言论受害者，普通美国人相对于公众人物受到的保护力度反倒更强。一般情况下，诽谤是否成立，无需举证诽谤者的实质恶意



当地时间2023年4月18日，美国特拉华州，人们在司法中心外等待福克斯新闻向多米尼恩投票系统之间的诉讼审判结果。图：Andrew Caballero-Reynolds/视觉中国

文丨蒋金晗
律师

3月底，网上疯传美国前总统特朗普以一种极其夸张的方式被警方围捕以及入狱的AI合成照，特朗普又一次成为网络笑料。4月中，福克斯新闻与多米尼恩投票系统达成和解，结束了一场关于“2020年美国大选被操纵”的诽谤官司，该和解协议包括福克斯新闻向多米尼恩投票系统支付高达7.875亿美元（约合人民币50.8亿元）的赔偿金；电子投票技术公司Smartmatic向福克斯新闻索赔27亿美元的诽谤诉讼案正在进行中。

这些案例都指向同样的疑问：媒体在什么情况下需要负法律责任？负什么样的法律责任？标准是什么？

在美国，一般情况下言论自由是受宪法第一修正案保护的，但这并不意味言论完全不受限。对于宣扬暴力、传播色情等危害社会的言论，美国最高法院对限制言论的法律原则和标准作出过多次裁决。比如说，1919年申克诉美国案的“明显且当下的危险”的衡量；1925年吉特洛诉纽约州案中改为运用“坏倾向原则”（bad tendency）；1969年勃兰登堡诉俄亥俄州案又确立了“立刻的非法行为”（the Imminent Lawless Action test）标准，对言论尤其是宣传暴力的言论的法律限制，呈现出更为清晰的界定和更为谨慎的趋势。还有1973年米勒诉加利福尼亚州案的“当代社区标准”（contemporary community standards），以及2010年霍尔德诉人道法律项目组织案的“必要的公众利益”（compelling interest）标准，等等。

涉及媒体对公众人物的不实报道引发的法律责任，当数1964年《纽约时报》诉沙利文案的“实质恶意”（actual malice）标准最为著名——此标准认为，媒体仅仅依据可疑的消息来源对政府官员和公众人物所做的不实报道，并不构成诽谤；只有在媒体明知是不实消息的情况下——已经获得真相，依然发布不实报道，才构成诽谤。实质恶意不是推定恶意，原告有举证责任证明被告的实质恶意。该案影响深远，经常被引用。

实质恶意标准对于原告的举证责任提出了非常高的要求，如果原告预判自己的举证达不到标准，就不会去起诉，而且即使起诉后成功立案，甚至正式进入庭审，大部分案件也会被撤销。如果特朗普状告假照片的创作者或者生成假照片的AI工具Midjourney公司，大概率不会成功，况且该创作者声称自己合成照片的时候没有恶意，甚至明确标注了照片是假的。

当然，不排除有公众人物试图挑战这一标准。阿拉斯加州前州长、2008年副总统候选人佩林（Sarah Palin），去年状告《纽约时报》诽谤她并且要求赔偿名誉损失。不出所料，今年4月联邦地区法院的陪审团认为，佩林的举证不足以达到实质恶意标准，所以一致通过决议撤销该案。至于佩林败诉后会不会上诉挑战沙利文案的先例，且看后续发展。

前述福克斯新闻与多米尼恩投票系统的诽谤官司，成为极少数的成功案例之一，和解金额也创下媒体诽谤官司赔偿额的新纪录；其主要原因是，此案中针对福克斯新闻“蓄意地回避事实真相”（purposeful avoidance of the truth）的实际恶意的举证，很有可能得到陪审团支持，所以他们才选择庭前和解——已有公开文件显示，福克斯新闻总裁默多克并不相信特朗普的“选举被操纵”，但尽管如此，他仍然选择在福克斯新闻中散布多米尼恩计票系统的谎言。

有必要说明的是，作为言论受害者，普通美国人相对于公众人物受到的保护力度反倒更强。一般情况下，普通美国人的诽谤是否成立，只需原告举证言论不实并造成个人损害，无需举证诽谤者的实质恶意。在1974年的格茨诉韦尔奇公司案中，美国最高法院对实质恶意标准做了重大限制，裁定此标准适用于政府官员和公众人物而不是普通个人，并且认为原告格茨算不上公众人物，从而裁决韦尔奇公司诽谤罪成立。

在中国，《民法典》规定：媒体在新闻监督时，只有存在捏造歪曲事实、对他人提供的严重失实内容未尽到合理核实义务，或者使用侮辱性言辞等贬损他人名誉的情况，才会承担侵犯名誉权的民事责任。情节严重的构成诽谤罪。对此，中国刑法、最高法和最高检也规定了适用法律以及相关的司法解释。

此前，乒乓球队运动员张继科代理律师否认记者李微敖的微博爆料，并且声称准备起诉相关人员，追究造谣者的法律责任。吃瓜群众对于是否起诉、能否立案都很关注。一般而言，明星八卦绯闻造成后果的严重程度，并不足以构成诽谤罪。如果张继科以名誉权被侵犯为由去法院起诉，法院一方面要看爆料消息是否属实、是否涉及个人隐私等；另一方面还要判断是否存在诽谤、侮辱等侵权行为，以及是否造成张继科的名誉损害，综合各方面因素才能作出判决。

版面编辑：鲍琦

专栏｜藤校比普校高在哪儿？

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

对招生官来说，从一万个成绩平平的学生中挑一个有潜力的，和从一百个已证实学业超前的学生中挑一个，哪种录取结果出错的概率大？



当地时间2023年2月10日，美国哥伦比亚大学，学生坐在图书馆前的台阶上。图：Ted Shaffrey/视觉中国

文丨王芫
作家

首先声明，我所谓的藤校只是代称，除了常春藤联盟里的八所高校，还包括MIT、斯坦福大学、芝加哥大学等一流学校。在美国，没有一种指标可以精确定义什么是一流大学。如果非要量化，那么最接近的定义是——录取率5%以下的学校。在这种学校就读的学生，和在录取率50%以上的学校就读的学生，有什么差别呢？

我上的就是一所普通大学。这学期，我们学17世纪英国文学，讲到弥尔顿《失乐园》的时候，我感觉不过瘾。发现网上有耶鲁大学公开课专讲弥尔顿，于是我每天上下学路上听这个讲座。耶鲁这门课用一个学期专门研究弥尔顿，包括他的生平、诗歌、政治檄文等。这样一五一十讲下来，到了《失乐园》，我的理解自然就深刻不少。

大学课程的难度体现在课程编号上，各学校系统不一样，但思路大同小异。我校的17世纪英国文学编号是4045，4代表这是四年级程度的课程；而耶鲁弥尔顿课打头的数字是2，也就是二年级的课程。我校英文系课程设置序列是：一年级上通识课，二年级上概论课，三年级上理论课，四年级上专题研究课。我们的专题研究只能专到中世纪文学、17世纪英国文学、浪漫主义文学、维多利亚时期文学这种程度，不会有某个作家，甚至某个作家的某个时期的专题课。如果我校有五年级，也许就能开设专门研究弥尔顿的课了。我就此提出一个假说：藤校学生在专精程度上，比普校学生超前三年。

孤木不成林。我在三年级学了语法课，发现SAT语法点都在我的教材里。这门语法课编号是3打头，说明SAT能考满分的高中生，其英语程度已经达到了普校大三的程度——还得是普校里的优秀生，比如我。有人说SAT不重要，这话也对也不对。我朋友的孩子，凡是SAT考了满分的，都考上了录取率5%以下的学校。网上如果有谁说SAT考了满分，却被藤校全拒了，只能说这人声称的满分是需要怀疑的。

我儿子第一次考SAT语法，得了760分，满分是800分。怎么才能帮他跨越这40分的差距呢？他经常犯的错误，在我的教材里都有涉及。但是，我给他讲，他没有耐心听。推荐他读我的教材，一个高中生哪有耐心读一本又厚又枯燥的语法书？眼瞅着第二次考试的日期到了，推娃心切的我，只好根据他常犯的错误，找到相应的页码，划出重点，好歹督促着他读了。然而，语法是文科里比较偏科学的分支，讲究循序渐进，挑着页码读的效果毕竟不好。最终，他SAT语法二刷也只得了780分，没能实现质变。

我儿子提前申请了藤校联盟里的达特茅斯学院，该校的附加作文有一道题：“1925年毕业于达特茅斯学院的西奥多·盖瑟尔曾经写道：思考和质疑，质疑和思考。（Think and wonder. Wonder and think）你平时都思考、质疑些什么呢？”

他是这样回答的：有一次在日餐店吃饭，看到日语菜单上很多方块字都似曾相识，于是想知道日语和中文到底有多大差距。带着这个问题，他开始自学日语，并通过自学培养了自律。我觉得写得很好啊！然而，这学期我选了一门哲学课，老师讲到哲学起源于wonder，并引柏拉图语录，“质疑是哲学家常有的情怀。”我恍然大悟，儿子的作文浅显了。所以，他被达特茅斯拒绝是很自然的。他申请的时候，我还没在普校读到大三，所以才会觉得他写得已经足够好了，似乎也证明了我的假说是成立的。

为了考上藤校，你可以通过SAT、AP课、社区大学选修课、发表学术论文等，让招生官通过可检测的指标，了解到你已经有了相当于普校大三学生的学术水平。

有人说，就算分数高，也不能证明这个人一定优秀。有的学生智力卓越，学有余力，家长不推，孩子也能一骑绝尘；有的学生智力一般，家长拔苗助长，孩子上了大学后表现平平——藤校怎么鉴别呢？我的答案是，没法鉴别。对招生官来说，从一万个成绩平平的学生中挑一个有潜力的，和从一百个已经明确证实学业超前的学生中闭眼挑一个，哪种录取结果出错的概率大？答案显而易见。

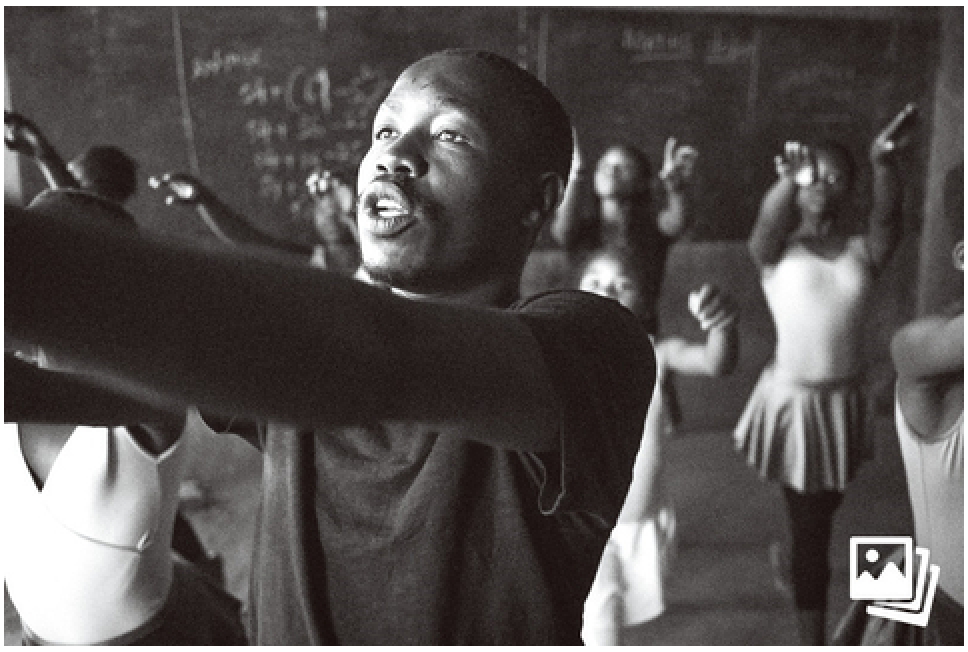
当然，就算上了藤校，也不能保证永远碾压普校毕业生。上了藤校也可能再不进步，参见龟兔赛跑的故事。我所在的学校，去年还有个毕业生考上了普林斯顿研究生。虽是凤毛麟角，但也真实存在。我当年还是北大中文系毕业的呢，但我的中文水平直到现在也就是大三的水平，因为高考后我就没在中国文学方向继续进阶哪怕一步。我所谓的大三，也是按照上世纪80年代标准来衡量的，跟当下的大三学生比恐怕也只是中上。

版面编辑：鲍琦

一个校长的出走——钱志龙教育系列｜肯尼亚：贫民窟的芭蕾舞教室

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

她们无比郑重地穿上舞鞋，训练有素地一字排开，好像每个人身后有一根无形的线，线头一抻，本来谦卑的胸膛坚强挺起，害羞的下巴微微上扬，眼睛也像被按了开关，瞬间点亮



在肯尼亚首都内罗毕的贫民窟基贝拉，迈克·瓦玛亚创办了一所免费的芭蕾舞学校。图：易石

文丨钱志龙
UNSCHOOL创始人

提起肯尼亚，大部分人心所向往的是那里的动物如何迁徙，而不太了解那里的人如何生活。首都内罗毕最大的贫民窟——基贝拉，简易铝板房里聚居着几百万赤贫人口，其中约30%感染了艾滋病，40%没有工作。但就在如此恶劣的生存环境里，却诞生了一所免费的芭蕾舞学校，创始人迈克·瓦玛亚（Mike Wamaya）为此入选“教育圈的奥斯卡”——WISE大奖。

“都那么穷了，还学什么芭蕾？”相信你和我一样，也会心存疑问。

一

迈克是1986年生人，在维多利亚湖边的小镇长大。14岁时父亲去世，被迫辍学后，成了家里的顶梁柱。幸运的是，母慈子孝，手足和睦，让迈克长成一个细腻而体贴的人。他赶上了肯尼亚表演艺术团的试镜，成功入选，来到内罗毕学习舞蹈。2009年，23岁的迈克作为舞蹈老师加入英国公益机构Anno’s Africa，为孤儿和困境儿童提供替代性艺术教育。

基贝拉住着近百万人，却只有9所不免费的公立小学，许多孩子因交不起学费而辍学。幸好公益机构和慈善人士捐建了百余所私立学校。迈克常年游走于各个学校，说服他们为孩子提供芭蕾舞课程。他坚信，尽管贫困会扰乱孩子的成长，但艺术教育却赋予他们决定自己生活的能力。

所谓芭蕾舞学校，其实并不是一所正规学校，而是迈克与周边很多学校合作的课后班，舞蹈房也就是一所普通学校里一间普通的教室。破旧的桌椅板凳被挪到墙边，窗户有很多没有玻璃。好在，肯尼亚不冷。

孩子们陆续到来，看见一群陌生的黄种人和长长的镜头，略带害羞。她们既不会盯着你看，也不会刻意躲闪你的微笑。她们无比郑重地穿上视如珍宝的舞鞋，训练有素地一字排开，好像每个人身后有一根无形的线，线头一抻，本来谦卑的胸膛坚强挺起，害羞的下巴微微上扬，眼睛也像被按了开关，瞬间点亮。

当音乐响起，随着迈克手拍的节奏，她们脚尖一踮，每个人平白高出10公分来。我注意到，不是每个孩子都有舞鞋，但即使光着脚丫子，踩在那灰色的地上，整个房间还是亮了起来。



身在世界上最落后的地区之一，迈克却有着国际化视野。尽管教育资源缺乏，他也不主张让学生只忙于为了应聘特定岗位而学习某些特定知识，这会使他们失去创造力。他说："钱和权让这个世界变得越来越糟，因为人们会不惜一切代价追求这些。我们总是教孩子如何竞争，却没有教他们怎么合作。政府总是试图研发一套适用于每个人的统一课程，可这怎么可能呢？每个人生来不同。"芭蕾舞不仅能培养孩子们的艺术素养，还可以激发他们思考自己是谁、未来想成为谁，帮助他们提升自信，找到人生目标，从而提升学术表现。所以，迈克不光教芭蕾，更教孩子们做人做事。

迈克强调让学生自己找到解决办法，而不是等待援助；他鼓励孩子通过解决自己生活中遇到的问题来学习，他相信每个孩子都有能力让这个世界有所改变。而老师需要做的，就是给他们提供改变的工具，而不是去改变他们。

他教课的时候，通常只教5分钟，剩下40分钟交给学生自己去设计、执行和讨论，甚至决定自己想学什么，然后自己教自己，互相帮助。

迈克是天生的好老师，懂得如何赢得孩子们的信任。他经常和孩子们一起吃饭，通过食物联结情感，像朋友一样对待学生，学生也愿意与他分享自己的生活和梦想。他说，只有糟糕的老师才会把课本奉为经典。

芭蕾舞让孩子们走出基贝拉，走出非洲，走向世界。迈克会带学生到意大利、英国表演，去向世人展示舞蹈的力量。但他也遇到过挫折，遇到那些所谓专业人士，只会用所谓舞蹈技术来裁决，却根本不在乎他们在表达什么。他们甚至认为，非洲人不应该跳西方人发明的芭蕾。可迈克坚信，艺术没有国界，每个人都有权利用任何艺术形式，表达自己想表达的东西。

二

我还纳闷为什么迈克带我们去教堂，原来他在教堂里办了一个舞蹈冬令营。孩子们特别有教养，争先恐后过来用绅士的仪态郑重地跟我握手。大家在老师击掌的节拍下款款舞动，瞬间被他们优雅的动作和天真的神情融化了。没想到男孩们也都跳得那么投入，牵着女孩的手单膝下跪时，俨然是一个流落民间的王子。

参观完教堂冬令营，在开车去贫民窟的路上，司机突然急刹车，两位当地陪同跳了下去，转眼就跑没影儿了，我第一次意识到一溜烟这个词有多么形象。同车人都静静地等待，我则用眼神向迈克表达了我的惊讶。

原来有一个男子在路边昏倒，跳下去的两人，一个送去矿泉水，一个飞奔去药店买药。一切发生得如此突然，他们的行动如此不约而同且毫不犹豫。迈克的解释简单明了："一个人的生命比我们要赶的路重要得多。"在一个同样人口众多且如此贫穷的国家，路边陌生人的生命会被如此看重，让人动容。

基贝拉是非洲第二大贫民窟。从航拍的镜头里看出去，我被惊到用手捂住嘴巴，绵延几公里密密麻麻的铝皮屋，百万赤贫人口蜗居于此。整片街区没有一条像样的路，到处都是白色和彩色的塑料袋，脏兮兮的野狗蹲坐路边；浸泡着垃圾的污水，油油泛着绿光，弥漫着酸臭呛鼻的气味。有一篇著名的报道以“会飞的厕所”为题来描述基贝拉，因为没有厕所，大家都在塑料袋里大便，然后从窗口扔出去。

在这里，艾滋病毒感染率高发，多数人失业，不知道明天的食物从哪里来，不知道自己的爸爸是谁，不知道哪天会被不干净的饮用水夺去生命。听说过来猎奇拍照的游客在贫民窟被打劫的故事，我却完全可以同理居民们不想被当成动物园参观的心情。但至少我目光所及的人们，眼神大多温顺友好，带点对不速之客正常的警惕和好奇。

在一家弥漫着饲料味道的社区艺术中心，我看到了真正的非洲舞，听到了真正的非洲鼓。没有服装道具，鼓都是用废旧塑料桶扎的，没有刻意表演给谁看，只是大家很纯粹地用身体表达内心喜悦，仿佛他们不是在马厩，而是在富丽堂皇的大剧院表演。原来幸福真的和经济条件没太大关系，我第一次看舞蹈看得泪流满面。

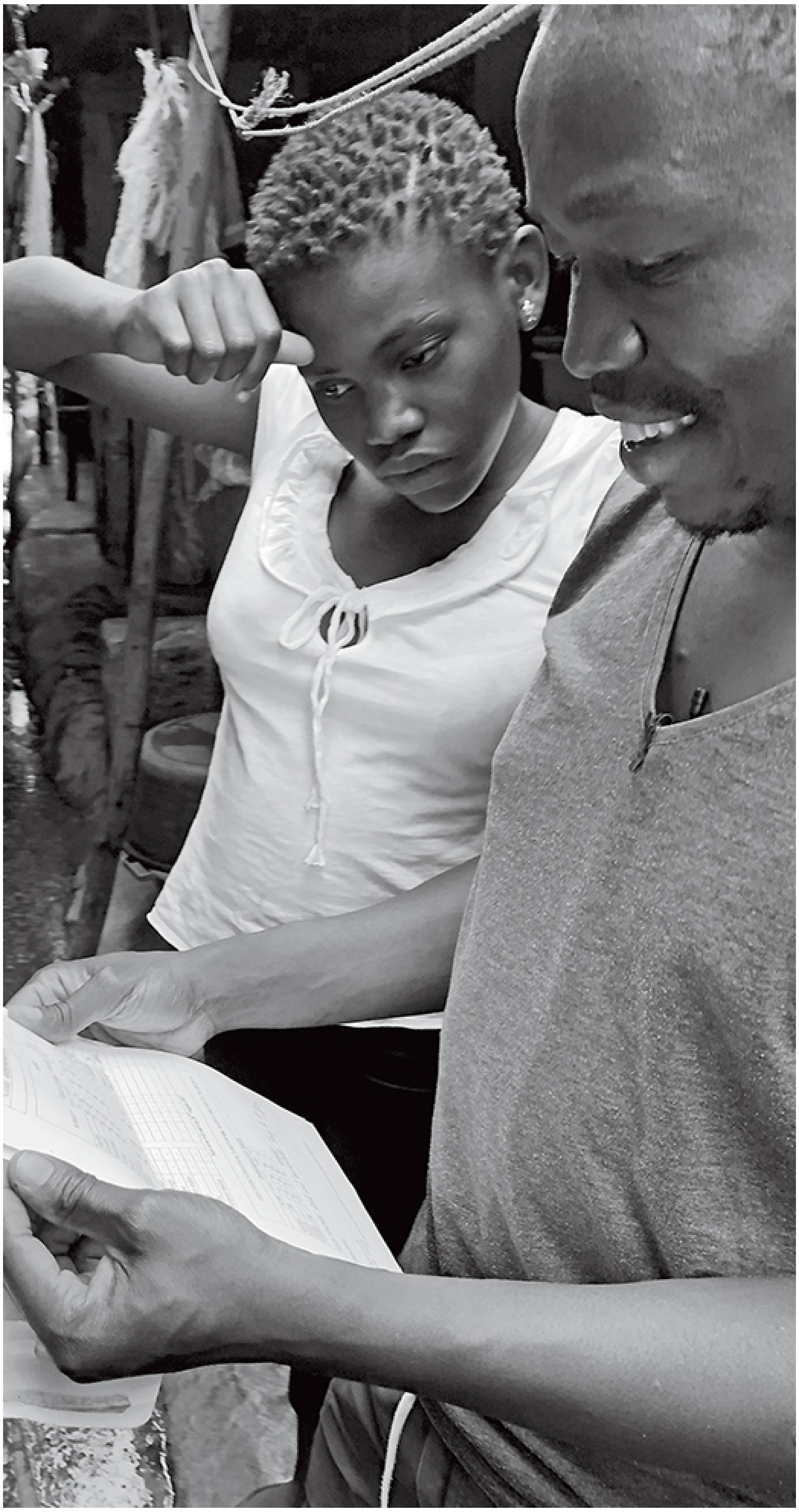
太阳下山之前，孩子们从铝皮屋的学校雀跃着回到他们铝皮屋的家，破旧宽松的皮鞋在他们身后掀起漫天尘土。家庭主妇们在幽暗的街边地摊中，翻检着值得买回去的吃食和二手衣鞋，成群打工者拖着疲惫的步伐回到窟里。昏暗的灯光开始从家家窟窟中星星点起，不知道从哪间屋子传出欢快的乐声鼓点，振作着每一个贫穷却并未枯萎的灵魂。

课后，我们去了迈克家。他的两个孩子踩着三轮小车互相追逐，笑容如落日般耀眼。我们采访了迈克和他的妻子，荷兰人卡罗琳（Caroline）。两人一黑一白并排坐在一起，笑在一处，像一杯没有炫技拉花的卡布奇诺一样和谐圆满。

作为黑人，迈克也遭受过不公平的对待。他在乌克兰坐公交时，别人一看到他就赶紧把手提包从座位上拿起来放在胸前，生怕被他抢走。当他掏出苹果手机时，人家已经认定这手机是偷来的。



基贝拉贫民窟，绵延几公里密密麻麻的铝皮屋，百万赤贫人口蜗居于此。图：易石



迈克在看他支持的学生弗拉维安的作业。图：易石

可迈克说，他不想埋怨别人，因为他不希望变成同样的人。他会介绍自己，告诉他们自己正在做的事情，于是下车的时候大家就成了朋友。他也教会学生如何用爱去回应偏见和仇恨，教他们与陌生人打招呼，学会关心那些与自己无关的人。

迈克坦言自己也会情绪崩溃，也会对自己失望。但每次看到学生做出成就或生活发生改变，就能马上满血复活。

迈克说他自己很消极，但妻子卡罗琳大声表示不同意。她说：恰恰相反，她眼中的迈克总是激情满满，他会跟每个人握手。而正是因为迈克的勇气和对他人的照顾，让他不停地评估自己的决定，不断地反思，并做出改变。他过去是从不在乎生日的，不管是自己的还是别人的。可现在他也会给妻子准备礼物，他的学生们也会自发组织来给他唱生日歌。

三

第三天，我们又去了另一个贫民窟，采访了迈克的学生弗拉维安·安（Flavian Ann）。在昏黑的屋子里，在眼睛适应之前，我只能看见她母亲的牙齿。

弗拉维安从7岁时开始上迈克的芭蕾舞课，我们见面的时候她已经上高二了。她的梦想是成为肯尼亚第一位神经外科医生，而且是从贫民窟里走出来的女医生。她对迈克充满感激，因为他不仅教她跳舞，总是激励她去实现自己的梦想，还找人资助她上学。

迈克经常问学生梦想是什么。当孩子说出芭蕾舞演员、宇航员、科学家时，迈克就会追问，你准备怎样去实现它？直到孩子说出了计划，他就会帮他们一起想办法。他教过的学生辍学率和早孕率显著下降，不少人进入了肯尼亚国家芭蕾舞团，或是拿到美国、英国大学的奖学金。

2017年，迈克创立了Project Elimu机构。Elimu在斯瓦西里语中是“教育”的意思，但他想做的远不止于此。除了芭蕾舞课堂，每年还培训50名老师。他还做很多诸如建公厕、提供性教育和数字化技能培训等公益项目。

Project Elimu旗下的Smile Bank——“微笑银行”，专注于为11岁—22岁的青春期孩子提供性教育，包括终止性别暴力、青少年怀孕，以及培养年轻女性创新创业能力。有趣的是，他们先要求加入者参与公益项目，每次参与可获得积分，每月集够60分就可以兑换卫生用品。从微笑银行这个名字就能预见，它给女孩们带来的，除了卫生知识和性别意识，更多是自信和微笑。

在Project Elimu网站上，一个女孩眼里闪着泪光，对着镜头说：自己曾经根本不敢跟别人说话，如果没有遇到迈克，她可能也会和基贝拉无数女孩一样，吸毒，卖淫，荒废自己一生。可现在，她有自己的理想，在导师和捐助人的支持下，开办了自己的肥皂生产企业，既是谋生方式，也改善了社区卫生条件。

在肯尼亚这一周，很强烈的感受是，非洲虽然现在还没能摆脱穷困，但潜力无穷，因为人民的想象力没有受到禁锢。贫民窟孩子虽然一无所有，但女生的发型千变万化，能把二手的衣服搭配出T台效果；他们的教育是双语的，孩子们可以了解外面世界；还有许多像迈克一样有爱有担当的老师。最让我惊讶且感动的是，孩子们的眼神里没有贫穷带来的卑微和怯懦，他们相信自己有足以改变命运的力量。

版面编辑：鲍琦

逝者｜万玛才旦：使时间免于腐朽

来源于 《财新周刊》 2023年第19期 出版日期 2023年05月15日

万玛才旦（1969—2023）导演、编剧、作家



万玛才旦（1969—2023）导演、编剧、作家

文丨吾嘶
影评人、策展人

2023年5月8日，藏族导演、编剧、作家万玛才旦病逝，终年53岁。

万玛才旦1969年生于青海省海南藏族自治州贵德县。小学三年级时初识摄影，拥有了人生第一张照片。小学四年级时初识电影，一支在黄河边修水电站的勘探队放映内部参考片，卓别林的《摩登时代》对他影响最大；《三打白骨精》《大闹天宫》等动画片，也让他将自己对藏族神话故事和民间故事的阅读经验联结起来。

从贵德民族中学毕业后，万玛才旦就读中等师范专科学校，1987年进入小学当老师。教书三年里，每月工资一到账，他就跑去书店买书，开始涉猎中国古典文学和近现代文学。1991年，他入读西北民族大学藏语言文学系，其间接触到外国文学，对荒诞派、象征主义产生深厚兴趣，尤其对马尔克斯、卡夫卡等作家情有独钟。读书、抄书、教书的经历也催生了他的写作之路，第一部短篇小说《人与狗》在此间完成，1992年发表在《西藏文学》上。

此后，万玛才旦一直没有放弃小说创作，使他成为内地少见的文学与电影双栖创作者。生前他已出版多部藏文、汉文小说集，被译成多种文字推介到国外，曾获青海文学奖等文学奖项，入选中国年度小说排行榜。他日后执导的电影，剧本大多也出自本人创作或作品改编。2000年，在当了5年公务员后，万玛才旦回到母校，攻读藏汉文学翻译专业研究生。其间，他整理编译了藏族民间故事集《西藏：说不完的故事》，被誉为藏族的“一千零一夜”。

有了藏族文化扎实的学习功底和初试文学创作经历，电影成为万玛才旦新的向往。2002年，他进入北京电影学院进修，基于自创剧本《嘛呢石》、用DV拍摄的30分钟短片成为入行之作。两年之后，他回到藏地，将短片扩展为同名长片《静静的嘛呢石》。这是中国电影史上第一部由藏族导演执导的藏语电影，也是万玛才旦电影生涯的开山之作。

2006年，万玛才旦入读北京电影学院导演系研究生。其后作品源源问世，交出了《寻找智美更登》（2009）、《老狗》（2011）、《五彩神箭》（2014）、《塔洛》（2015）、《撞死了一只羊》（2018）、《气球》（2019）等剧情长片；由黄轩主演的《陌生人》也已在今年3月杀青，《雪豹》已于去年制作完成；《特邀演员》《十七英里》《祝你旅途愉快》还在创作计划之中。发轫于2004年长片首秀，迄今未及20年时光，万玛才旦以平均不到两年一部新作之呈现，不仅在中国电影界堪称高产，更难得的是大多在国际、国内电影节上都有斩获——三次入围威尼斯国际电影节地平线单元；在釜山国际电影节、上海国际电影节、亚洲电影大奖等，他的名字都出现在榜单中。

从中学起，万玛才旦就学习藏文，大学攻读藏族文学，包括历算、梵文等学科，阅读了藏族作家的僧侣文学、民间文学。藏族文学中象征、隐喻等修辞手法，奇幻、魔幻、重复等写作方法，都对他的写作与拍摄产生很大影响。由王家卫监制的《撞死了一只羊》最能体现这种影响。该片在万玛才旦作为导演的创作序列中被视为转型之作，而在其包含文学创作在内的艺术表达中却从未脱离其经验和风格。

深厚的藏文化底蕴，使万玛才旦的作品独具异族风情。他的电影语言客观、沉静，很少用带有主观强调的近景和特写；偏好固定机位，有较多长镜头，而观众可以通过自己的凝视选择关注什么。

作为“藏地电影新浪潮”领军人物、核心代表，万玛才旦为藏族文化在世界的传播作出了巨大贡献。善良谦逊的

品格使他身边聚集了大量藏区和藏族影视人才。他以制片和监制的身份，不遗余力支持和扶持新人创作，松太加的《阿拉姜色》、德格才让的《他与罗耶戴尔》、拉华加的《旺扎的雨靴》、洛旦的《新娘》、久美成列的《一个和四个》、扎西才加的《圣山村谜局》等，都包含他辛勤的付出。2021年，万玛才旦成为中国美术学院教授、博导，为未来的电影工作者传道授业。他去世前最后一条朋友圈，也在为青年电影人加油鼓劲。

20年前，万玛才旦编译了《西藏：说不完的故事》；20年后，他出版了短篇小说集《故事只讲了一半》，这像是他短暂人生的隐喻。从家乡青海贵德到甘肃兰州，从北京到杭州，在空间上，他一次次离乡出走，而在创作中，他从来没有离开过故乡，并一直在做文化寻根的努力，直到我们所见的“根深叶茂”。

法国电影理论家安德烈·巴赞曾说，“摄影是给时间涂上香料，使之免于腐朽”。我们为看不到万玛才旦未完成的影片而遗憾，幸好，我们还能重温他以往的优秀之作。那个不满足于拍下人生第一张照片的小男孩，也会为自己留下的使时间免于腐朽的电影而骄傲吧。

版面编辑：鲍琦